
ЭКО
ISSN 0131-7652
1/93

1 (223) 1993

ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

ЭКО

0131-7652. Экономика и организация промышленного производства. 1993. № 1. 1—224.

Учредитель: ОРДЕНА ЛЕНИНА СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ РАН

ВНУТРЕННИЕ ПРОБЛЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

ОПЛАТА ПО ТРУДУ, ПОСОБИЕ ПО БЕЗРАБОТИЦЕ ИЛИ...



В последние суматошные годы на страницах газет и журналов больше писали о внешней по отношению к предприятию среде. Начиная с этого номера мы постараемся рассмотреть ряд «внутренних» проблем предприятий, указать если не пути их решения, то хотя бы возможные подходы. С этой целью и была проведена встреча «за круглым столом» ЭКО.

В беседе принимали участие:

В. В. КУЛЕШОВ — член-корреспондент РАН, главный редактор ЭКО, директор Института экономики и организации промышленного производства СО РАН;

новосибирские директора, члены экспертного совета редколлегии ЭКО:

Г. А. ГОРБ — председатель правления — директор фирмы «Стройкерамика»;

А. Х. БЕЦ — председатель правления акционерного общества — директор акционерного предприятия «Станкосиб»;

Н. А. КАНИСКИН — председатель правления акционерного общества — генеральный директор акционерного предприятия «Элсиб»;

А. И. КУРЦЕВИЧ — председатель правления акционерного общества — генеральный директор акционерного предприятия «Сибирские кожгалантерейные товары».

Были рассмотрены вопросы организации и структуры заработной платы. На нашей памяти множество новаций в этом плане: бригадная организация труда с КТУ, щекинская система, белорусский эксперимент, система оплаты по конечному результату и т. д. и т. п. Но все они преследовали скорее политические цели, носили характер кампании, т. е. являлись отражением тех экономических структур, в недрах которых и зарождались. Поэтому и не были успешными, хотя содержали, безусловно, зерна здравого смысла. Но он отражался в «кривом зеркале» нашей экономики, многое теряя при этом.

Казалось бы, чего проще сейчас, когда предприятия становятся акционерными или частными, платить по труду. Но возникает множество проблем, которые невозможно решить наскоком, поскольку вся неразбериха переходного к некой новой системе хозяйствования периода отражается прежде всего на системе заработной платы. В беседе сделана попытка выявить основные моменты, требующие внимания хозяйственных руководителей разного уровня, представлены подходы к построению систем оплаты труда.

«ОСВОБОДИЛОСЬ ВРЕМЯ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ЗАНЯТЬСЯ ВПЛОТНУЮ ВНУТРЕННИМИ ПРОБЛЕМАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ»

В. В. Кулешов: — В последние годы, говоря о проблемах промышленного предприятия, основное внимание уделяли окружающей его среде. Посмотрим, как она изменялась за три года и какова была реакция потребителей на эти изменения. Во второй половине 1989 г. провозглашена новая инвестиционная политика, сердцевиной которой стало сокращение централизованных капиталовложений. Производственная сфера ответила на это спадом производства, замораживанием реконструкции и нового строительства, прекращением обновления основных производственных фондов, что затормозило ее развитие. В 1990 г. начались процессы суверенизации. Опять упали объемы производства, что, согласно оценкам, приводившимся на страницах ЭКО, на 85% было обусловлено разрывом хозяйственных связей. На этот год приходится расцвет бартера. По данным опроса руководителей предприятий Российской Федерации, проведенного экспертным Институтом Российского союза промышленников и предпринимателей в 1991 г., к бартеру прибегали более 60% респондентов.

1992 г. ознаменовался двумя крупными кампаниями.

Во-первых, это массовая приватизация. Она проходит под лозунгом «Последствий приватизации никто не знает», который смело бросил в массы председатель Госкомимущества.

Приватизация привела промышленные предприятия к «парадам цеховых суверенитетов». Возросли усилия по диверсификации производства. Активизировалась внешнеэкономическая деятельность, не всегда, впрочем, достаточно эффективная.

Во-вторых, конверсия. Этот процесс обернулся ускоренным спадом производства (по некоторым оценкам, сейчас две трети его связано с сокращением заказов ВПК). За девять месяцев 1992 г. объем производства ВПК упал на 69%. Закрыто двадцать одно предприятие. Пятьсот рабо-

тают два дня в неделю. К концу года ожидается не менее одного миллиона безработных в этой сфере.

Общий итог девяти месяцев: национальный доход упал на 20%, производство — на 17%.

В 1993 г. свои «краски» внесут в экономический процесс «ваучеризация», принятие антимонопольного закона, открытие рынка для экспорта. Вот такова внешняя экономическая среда.

А. И. Курцевич: — Все собравшиеся здесь руководители предприятий уже прошли через горнило приватизации. Мытарства, связанные с изменением формы собственности на предприятии, полностью переключили мое, например, внимание как руководителя с внутренних проблем на внешние. Длилось это полгода-год. И вот теперь, наконец, освободилось время для того, чтобы заняться вплотную внутренними проблемами предприятия. Начали мы анализировать ситуацию и пришли к неутешительным выводам. Отход от жесткого нормирования, другие процессы, вызванные перестройкой в экономике, привели к тому, что мы не смогли, как ни пытались, удержать производительность труда на потоках. По нашим предварительным оценкам, она снизилась процентов на двадцать. Упал ритм работы во вспомогательных службах. Хотя я не могу сказать, что мы стояли на месте или занимались только приватизацией. За последний год улучшилось качество выпускаемой продукции, расширился ассортимент. Но это не восполняет потерь, связанных с падением производительности труда.

Да, времена сейчас трудные, но все-таки многое зависит от руководителей, персонала, рабочих — как, впрочем и раньше...

«ОТ СОЗДАНИЯ ЕДИНЫХ ТАРИФНЫХ УСЛОВИЙ ВНЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ТАК ПРОСТО ОТМАХНУТЬСЯ НЕЛЬЗЯ»

Н. А. Канискин: — Многое действительно зависит от руководителя, это мы прекрасно понимаем. Но что можно сделать в ситуации, когда в государстве нет единого подхода к уровню заработной платы?! Посмотрите, как она различается в соседних регионах: Кузбасс, Алтайский край, Томская, Омская и Тюменская области. Да и в одном городе на разных предприятиях... Причем уровень оплаты

труда зачастую не зависит от того, как работает предприятие. Помните, была проблема: на плохо и хорошо работающих предприятиях зарплата одинаковая или даже на первых выше? Все это сохранилось!

А. И. Курцевич: — Правительству надо продумать, как исключить такой парадокс. Видимо, есть смысл в создании единой тарифной сетки, единых тарифных условий для предприятий.

А. Х. Бец: — Это чисто советские методы: запретить то, другое, создать контрольный орган и т. д. Для нас есть единственный контрольный орган: налоговая инспекция. А с нами как со специалистами пусть разбираются акционеры. Мы у себя на предприятии долго экспериментировали с оплатой труда. Применяли разные методы, системы, формы — советские, немецкие, американские... Меняли условия чуть ли не каждый квартал. До того это всем надоело, что люди стали говорить: да сделайте же что-то одно, наконец. Теперь мы выделили три группы работающих. В первую входят те, кто может заработать дополнительно столько, сколько захочет. Они же обеспечивают получение оптимальной прибыли всего предприятия. Во вторую — те, кто не может влиять на конечный результат напрямую, их влияние косвенное. В третью — те, кто, не влияя на конечный результат, тем не менее создает его — это непосредственные производители продукции. Для всех этих трех категорий работающих мы попытались создать равные стартовые условия. Появилась жесткая тарифная система.

Она действует независимо от того, в какой отрасли ты работаешь, — производстве станков, товаров народного потребления, строительстве, коммерческой структуре...

Вопрос: — *Итак, тарифная система предприятия?*

А. Х. Бец: — Да. Для меня государства в таких делах не существует. Оно нужно для того, чтобы защитить меня от бандитов, но не указывать, по какой тарифной ставке надо платить тому или другому работнику акционерного общества. Да, мы создали централизованную систему. Но в ней присутствуют элементы децентрализации, чтобы дать возможность заработать тем, кто может это сделать. Этот принцип положен в основу тарифной системы, разработанной в «Станкосибе». Сейчас мы обкатываем ее. Теперь 95% успеха любого дела зависит от руководителя. К ним

мы предъявили жесткие требования, обусловленные контрактами, системой обучения, конкурсного набора, а также тем, что мы не терпим руководителей, не справляющихся со своими функциями. Мы прощаемся с ними.

Н. А. Канискин: — И все-таки от создания единых тарифных условий вне предприятия так просто отмахнуться нельзя. Вспоминаю, как раньше, при тарифной системе, рабочий, переходя с предприятия на предприятие, получал больший разряд. Три-четыре перемещения — и вот тебе шестой разряд, высокая заработная плата при отсутствии должного мастерства и квалификации. Только за счет игры на конъюнктуре! Нельзя сегодня создавать такие условия сознательно. У меня на электротехническом заводе 10% прибыли, а фабрика валяной обуви имеет 600%. Да еще полмиллиона валенок хотят продать в Канаду... Зарплата может быть фантастической!

У нас в городе практически на одной магистрали несколько крупных машиностроительных предприятий: «Сибэлектротерм», «Сибэлектростанкопривод», «Тяжстанкогидропресс», «Сиблитмаш», «Элсиб». Мы играем между собой в какие-то ненужные игры. Если в 30-градусные морозы народ мерзнет на остановке в ста метрах от «Элсиба», но едет дальше, значит, на «Сибэлектротерме» снова зарплату подняли... Здесь есть задачи и для нас, и для правительства. Рынка труда пока нет. Оценить стоимость рабочей силы сложно. Мы твердили о безработице, но пока никого не увольняем. А поскольку держим всех, то и заработная плата невысокая. У меня инженерно-технический персонал получал осенью 1992 г. немного — и никто не уходил...

Не происходит то, чего мы ожидали. Дали руководителю право распоряжаться фондом заработной платы — рули... Но нет натиска желающих. Может быть, процесс стоило бы инициировать? Но за воротами не стоит и не ждет своей очереди потенциальный начальник цеха, значит, приходится мириться с тем, который есть, обучать его, следить за тем, чтобы он повышал свой профессиональный уровень.

Как людей, которые всегда приходили на работу только для того, чтобы выполнить какую-то узкую функцию — и уйти, приучить к тому, что от их работы зависит конечный результат — выпуск продукции и, в конечном итоге, величина прибыли? Как связать это при условии, что раньше

было много рычагов воздействия на работников всех уровней, а сейчас главным, может, единственным, стала зарплата?

«СЛОЖНО В УСЛОВИЯХ ИНФЛЯЦИИ НАЙТИ ЕДИНСТВЕННО ВЕРНОЕ РЕШЕНИЕ»

Н. А. Канискин: — Возникает еще один сложнейший вопрос: какой уровень заработной платы должен быть сегодня? Давайте считать реально: сколько должен «стоить» рабочий, чтобы он мог прожить? Подсчитали минимум, допустим, пять тысяч. Но, как правило, человек должен прокормить не только себя, но и, предположим, двоих детей. То есть заработная плата квалифицированного работника должна составлять сегодня тысяч пятнадцать. А мне экономисты построили пирамиду, состоящую из 18-кратной сетки, предусматривающую девять тысяч, а с коэффициентом переработки 1,6 получается около тринадцати тысяч. Я не смог убедить дирекцию и экономистов в том, что квалифицированный рабочий должен зарабатывать столько, чтобы жить достойно. Понятно, почему не мог. Все дальнейшие рассуждения шли от этих пятнадцати тысяч. Инженер должен получать хотя бы на уровне рабочего шестого разряда и т. д. Далеко можно зайти...

Я учился в Германии, там, куда ни приедешь, разница в заработке составляет считанные пфенниги. В производстве аккумуляторов рабочий, втирающий в сетки активную массу, содержащую серную кислоту, а потому работающий в маске с поддувом, получал в то время 3200—3500 марок. Я спрашивал на верфях, у станочников, где работа чистая, — уровень заработка тот же. Отличия в разных регионах небольшие. А у нас балансировки абсолютно нет. Никакой! Пытаемся прогнозировать сами необходимый и достаточный уровень зарплаты. Но я прогнозировал три тысячи (трехкратное превышение по отношению к прошлому году), а ушел уже за пятнадцать. И этого явно недостаточно для достойной жизни. Сейчас прогнозирую восемнадцатикратное увеличение... А куда дальше? Из каких средств обеспечить этот рост? Цену поднимать нельзя, я уже квартал ее не поднимаю, потому что сбыт затруднен: не так просто сегодня продать продукцию, стоящую 60 или 100 млн руб.

На что ориентироваться при установлении уровня зарплаты? На рынок? А может, соревноваться с ним?

Г. А. Горб: — Интересно, чем они там, «за бугром», руководствуются? А может, просто тем, сколько человек сделал?

Н. А. Канискин: — Им легче договориться. Умножьте две тысячи марок на двести или другую цифру по курсу. Это же шестьсот тысяч рублей! А у нас шесть тысяч...

А. Х. Бец: — Думаю, что мы сумеем оптимизировать зарплату, хотя сложно в условиях инфляции найти единственно верное решение, в этом я полностью согласен с Николаем Алексеевичем. Я знаю завод, который был на последнем издыхании. Вдруг ему «бросили» дешевый кредит. Три месяца его руководство радуется, а все вокруг «встают на уши», поскольку зарплата там резко подскочила, значит, люди пошли туда. Мы прогнозировали зарплату токаря шестого разряда, если он отработает 168 часов, на уровне двенадцати тысяч. На конец года она должна выйти на пятнадцать тысяч. Хотя получать ему нужно было бы восемнадцать тысяч, по нашим прикидкам, чтобы нормально жить и питаться. Но мы ограничены ценой. Это колбасу будут покупать и по пятьсот рублей за килограмм. А мой станок не купят за любую цену.

Н. А. Канискин: — А завтра, уважаемые коллеги, и сумка Курцевича, и кирпич Горба, то, что сегодня еще покупается, попадут в такую же ситуацию, в какую попал станок Беца или моя машина.

«НАМ НУЖНО ЕЩЕ КАЧЕСТВО»

А. Х. Бец: — Мы не можем замкнуться на одной системе оплаты труда. Остаются вопросы. Пока наши люди работают на 50—60% от того, как они должны работать. Эта задача напрямую связана с оплатой труда. Но насколько же она сложна... Можно найти оптимальную формулу для исчисления заработной платы. А в вопросах мотивации формулы не помогут. Процесс перестройки сознания очень сложен. Мы много работаем с людьми, пытаемся рассказать о сути происходящих в стране изменений, об акционировании, дать им представление о правовых нормах.... Но отдачи не ощущаем. Пусть даже мы найдем решение, как стимулировать труд в количественном выражении. Но

нам нужно еще качество. Квалификация у наших специалистов, рабочих очень высокая. Они не уступают аналогичным зарубежным специалистам. Но исполнительские подходы, отдача в ее качественном выражении (не просто быстрее бегать, но выполнять работу быстро и качественно) на низком уровне. Пока не удалось даже нащупать подходов к изменению ситуации.

Н. А. Канискин: — Я не сторонник жестких систем. У нас на заводе действовали тридцать две системы премирования. Мы оставили всего две: порядок распределения хозрасчетного дохода и стимулирование предпринимательской деятельности. Но вот такая ситуация: есть у нас два цеха, работают в них токари, делают один и тот же болт, а их зарплата различается процентов на тридцать-сорок, а то и больше. Можно было бы смириться с этим. Но сегодня требуется качественная продукция. Может быть, как никогда в нашей истории сейчас остро стоит этот вопрос. Самая главная проблема — как сделать, чтобы работник, поспешая, в то же время качественно выполнял свое задание. По сравнению с 1991 г. у нас на «Элсибе» в два раза снизился травматизм. Прекрасно! Прекратились поломки станков и инструмента. Обстановка стабилизировалась... Но я-то понимаю, что это произошло из-за резкого снижения интенсивности труда. У нас нет третьей декады, нет сверхурочных заданий: какая разница, когда выпущена машина? Пятого или десятого числа? Ее же еще продать надо... А это будет, когда обеспечишь вагоны для ее отправки, что сейчас почти всегда проблема международная. Продашь — месяца три-четыре будешь ждать денег. Цепочка очень длинная! А человек произвел что-то — должен получить деньги. Требуют: вводите коэффициенты за качественную работу. Ввели — сложилась такая ситуация: по тарифному соглашению заработная плата 2700 руб., а фактически получено 10000. Все, что сверх этих 2700 руб., обусловлено «накрутками». Эти деньги уже ничего не отражают. Человек привыкает к ним, считает, что обеспечивать такой уровень заработка руководство ему просто обязано. Процветает потребительство. В Германии мы видели, что человек приходит на завод и работает, не отвлекаясь. Не курит, не задает вопросов о политике...

Не случайно на наших предприятиях уменьшается выпуск продукции в натуральном выражении. Из-за жестких

систем заработной платы, внедряемых в промышленности, мы создали «узкие места» (на «Элсибе», например, их около двухсот в основном производстве), где работает один-два человека, а прежде была бригада человек в пять. Добившись увеличения заработка, они вытеснили «лишних», на их взгляд. Теперь заболел кто-то или уволился — выпадает целая технологическая цепочка. Оставшиеся готовы работать много, чтобы заработать приемлемую сумму, но погоня за количеством идет в ущерб качеству, да и не может один заменить троих.

«КТО СКАЗАЛ, ЧТО КОНКУРЕНЦИЯ — БЛАГО ДЛЯ ЧЕЛОВЕКА?»

А. И. Курцевич: — В последнее время мы более дифференцированно подходим к заработной плате рабочих, инженеров, управленцев. Я не могу всем платить по пятнадцать тысяч. Но есть люди, и мировой опыт подтверждает это, которые определяют успех и устойчивость фирмы. Уйди они — и фирма прекратит существование. Таких около 25%. В эту группу входят руководители, специалисты, квалифицированные рабочие. Во взаимоотношениях с ними фирма выступает своеобразным спонсором. Мы пошли на различные виды доплат, например, за профессиональное мастерство доплачиваем ежемесячно полторы тысячи. Коллективам каждого подразделения, цеха, бригады дано право отобрать эти 25—30%. Далее отбираются, например, из десяти — трое первых, трое — вторых, четверо — третьих. Доплаты первой группе — полторы тысячи, второй — тысяча, третьей — семьсот рублей.

Все взгляды на предприятиях устремлены на руководителей. Особенно это было ощутимо полгода назад, когда директора получали около 10 тыс., а работающие — в среднем 3 тыс. руб. Теперь увеличивается разрыв в доходах и внутри профессиональных групп. Квалифицированный наладчик получает со всеми доплатами примерно 15 тыс., а его коллега может получать 5,5—6 тыс. руб. Теперь я могу не скрывая говорить о том, что некоторые сотрудники АУП получают 25 тыс. руб. На фоне заработка наладчика эта сумма смотрится не такой фантастической. Не знаю, где как, а в нашем коллективе люди понимают, что заработок директора не может быть равен заработ-

ку рабочего. Что директор или главный специалист «стоят» гораздо больше.

Н. А. Канискин: — Мы поставили перед собой задачу ввести коэффициент управленческой квалификации, предусмотрев десятикратный разрыв между руководством предприятия и рядовыми работниками. На конференции трудового коллектива большинство проголосовало за это. Испытание было серьезное, в том числе для меня как ведущего эту конференцию. Разговор был жесткий, доказательный. Пришлось досконально разбираться, кто приносит прибыль, какова цена управленческой идеи. Очень серьезно спорили, делать это или нет, правильно это или нет. Но в результате все-таки пришли к выводу, что труд руководителя среднего звена должен оцениваться в пять раз выше, чем рабочего, хотя раньше у начальника цеха зарплата всегда была ниже, чем у квалифицированного рабочего.

Основные принципы нашего будущего акционерного общества мы пытаемся закладывать сейчас. Один из них — «стоимость» лидеров—управленцев должна быть высокой.

А. Х. Бец: — Когда избирался председатель правления АО «Станкосиб» и назначалась ему заработная плата, я лежал в больнице. Они «наворотили» мне такую оплату, что, выйдя из больницы, я от половины отказался ради сохранения социального мира на предприятии. Теперь моя зарплата перестала быть объектом пристального внимания коллектива. Но внедрить в сознание рабочего уверенность в том, что мастер должен получать хотя бы на 20% больше, чем рабочий участка, а начальник цеха — в несколько раз больше, оказалось очень сложно. Бились мы год, пока народ с этим согласился: да, мы зависим от того, кто организует нашу работу...

Сейчас все переживают по поводу заработков коммерсантов —сотрудников внешнеторговых и коммерческих фирм... Тогда мы пошли по другому пути: убрали у них оклады. Они получают лишь минимум — 900 руб., который мы гарантируем всем, а остальное — от итога сделок, проведенных ими.

Н. А. Канискин: — У нас минимум для них — два минимальных оклада.

А. Х. Бец: — Но нельзя увлекаться, на мой взгляд, созданием конкурентной среды в одном коллективе. Нельзя

делать врагами двух сидящих рядом специалистов, работающих на одно дело, в одном коллективе. Конкурировать могут предприятия, организации... Но не два человека из одного отдела, цеха. В силу чувства самосохранения каждый из них сделает все, чтобы избавиться от конкурента, «съесть» его. Обстановка в коллективе станет взрывоопасной. Другое дело — конкуренция на уровне коллективов. Мы долго воевали со своими конструкторами. В конце концов устали и создали параллельный конструкторско-технологический центр. Увидели, что есть эффект, создали еще один отдел. И теперь ведем переговоры и со сторонними конструкторами. Ставим перед ними задачу, они на конкурсной основе решают ее. Кто решит быстрее, лучше, тот получит на 20% больше от цены изделия, чем предусмотрено. Но я не набираю лишних специалистов на предприятие.

А. И. Курцевич: — Я тоже не сторонник жестких мер. Если человек хорошо воспитан, то уверенность в будущем придает ему силы. А ее отсутствие парализует, сковывает. Но иногда бывают «пиковые» ситуации, когда необходимо сделать больно, чтобы потом все стало нормально. Кто сказал, что конкуренция — благо для человека? Нет, это благо для дела. А для человека это зло... Но идти на это приходится.

«МОЖЕТ, НАДО КАЖДОМУ ВЗЯТЬ СВОЙ ЧЕМОДАН?»

А. И. Курцевич: — Я подписал приказ, согласно которому коллектив каждой бригады будет получать несколько процентов от прибыли, полученной от реализации продукции, выпущенной на этом потоке. Мы пошли на это вынужденно. Я, как и Андрей Христианович, сторонник того, чтобы каждый отвечал за свое и получал соответственно: директор — по итогам работы предприятия в целом (то же касается его помощников), труд среднего управленческого персонала оплачивается и по общим итогам работы, и по итогам работы его подразделения, цеха. А вот рабочие вроде бы не влияют напрямую на прибыль. Как продали, по какой цене — им это в общем все равно. И тем не менее я ввел этот новый показатель, возможность дополнительного заработка.

В связи с тем, что ежедневно у нас меняются стоимость сырья, материалов, ситуация на рынке, мне не хватает управленцев в функциональных отделах, чтобы закрыть бреши, возникающие постоянно. Я чувствую, что нужна помощь низового линейного персонала и рабочих, чтобы быстро устранять негативные моменты, влияющие на производство. Цены скачут ежедневно. Поэтому не только отдел сбыта, но и работницы потоков могут выступить в роли маркетологов. Они приходят в магазины и сравнивают цены у нас в фирменном магазине и в других магазинах города. Конечно, это не их дело. Но мы прислушиваемся к их мнению, используем их данные. Организмы в процессе эволюции выжили потому, что сумели приспособиться к меняющимся обстоятельствам. То, о чем я говорю, — элемент такого приспособления... Приехала работница из Нижневартовска и рассказала о том, что там нет изделий из натуральной кожи, а изделия из искусственных кож стоят очень дорого. Мы сразу же отправили туда свою продукцию. Может, это временное явление. Но сейчас они нам помогают. Да, это противоречит моим представлениям об организации производства, маркетинге. Но сегодня надо использовать все возможности. Поэтому в зависимости от рентабельности и ассортимента выпускаемой на потоке продукции рабочие получают 2—3% коммерческой прибыли. Сегодня зарплата у нас 6 тыс. руб. А эта добавка составляет около 500 руб.

А. Х. Бец: — Почему бригада получает свой процент, если инженер увидел, что в Нижневартовске чемодан стоит дороже, чем в Новосибирске? Мы сделали у себя по-другому. Есть цена на продукцию. Каждый продавший конкретное изделие получает определенную сумму: за маленький станок — 500 руб., за большой — больше. При этом мы выпускаем в месяц три тысячи настольных деревообрабатывающих станков, до миллиона всевозможных сит. Если ты продал дороже установленной цены, то получаешь 60% от этой суммы. Мы отдаем все это тем людям, которые заработали, а не всем сестрам по серьгам.

Конечно, трудно устоять, когда идет активный прессинг на тему «соучастие в прибыли». Как будто все в ее формировании участвуют.

Н. А. Канискин: — Кто может сказать, какова сегодня необходимая и достаточная величина, которая позволит

повлиять на активность в сбыте? Предположим, мы продали свою машину и получили много денег. Я принимаю решение о выплате 50%. В следующем месяце можно заработать еще 50% и вообще ввести все это в систему. И раньше была премия в размере 50%, но она не срабатывала. Люди привыкли получать ее постоянно, следовательно, исчезла мотивация. А сколько надо сегодня, чтобы мотивировать высокопроизводительный труд? У нас были сложные системы мотивации: за качество, за своевременно сданную продукцию (три-четыре основных показателя, четыре-пять сопутствующих и еще до десятка влияющих на процесс). Система была неплохая, все предусматривала... Но не работала!

А. И. Курцевич: — Мы ввели специалистам, работающим по контракту, максимум два показателя, формирующих заработную плату. А вот снижающих показателей — пять-шесть.

Н. А. Канискин: — Снижать нельзя! Надо мотивировать труд!

А. Х. Бец: — Мы тоже не снижаем...

Г. А. Горб: — Сейчас настолько всех забили, что, сколько ни бей, кроме озлобленности, ничего не добьешься... Надо дать возможность заработать. Мне кажется, мы иногда увлекаемся разнообразием показателей, перегружаем ими систему оплаты труда. Зачем работнику проводить сложные расчеты? Зачем заставлять его думать больше, чем он способен? Его дело — выработка и качество. Каждый должен нести свой чемодан. Один — сделать определенное количество хорошего продукта в единицу времени. Второй — реализовать этот продукт. Третий — получить оптимальный доход. И не надо перегружать рабочего вещами, о которых он думать не хочет.

А. Х. Бец: — В середине прошлого года нам срочно надо было освоить серийный выпуск новой продукции. Мы сказали в рабочих коллективах: если вы дополнительно к серийной продукции выпустите пять-шесть единиц этой, весь завод получит в два раза большую зарплату. На следующий месяц при выполнении этого же условия зарплата опять увеличивается. Через полгода рабочие стали говорить: почему мы должны зависеть от этого куска? Да создайте нам такие условия, чтобы мы получали деньги за выполнение сменного задания, ничего больше мы знать не

хотим. Стали разбираться со сменными заданиями — уткнулись в низкое качество труда мастеров. Мастера боятся рабочих, боятся говорить с ними прямо и принципиально, видимо, из-за своей низкой квалификации. Боятся в глаза сказать нерадивому работнику: Иванов, друг мой, ты не сделал деталь в срок, поэтому твой труд будет оплачен по той ставке, которую ты заработал, а не по той, которую ты хотел бы видеть.

Поэтому наряду с построением оптимальной в условиях сегодняшнего дня системы оплаты труда мы заняты поиском оптимальных руководителей. Отсюда система обучения будущих мастеров, конкурсный их отбор. Можно было бы не учить их, искать на стороне, но я не верю, что у нас на заводе плохие кадры.

Хочу предупредить: в последнее время появилась настоящая болезнь, поветрие: соучастие в прибыли.

Н. А. Канискин: — Этот процесс действительно принимает угрожающие размеры. Требуют этого соучастия рабочие, давят на руководителей. Я спрашиваю: в каком виде вы хотите соучаствовать? Платите, отвечают, дополнительную зарплату... Но прибыль не может быть связана с зарплатой! Если вы хотите соучаствовать в прибыли, давайте свою программу. Я из прибыли выделю деньги, вы их прокрутите, создадите дополнительную прибыль... Другого соучастия в прибыли я не понимаю. Мне говорят: а вот на этом заводе от прибыли получают конструкторы, а на другом — рабочие. Но это же замазывание глаз. Разве труд рабочего зависит от того, как удачно брокер продал станок? Зачем брокеру торговать удачно, если прибыль пойдет на зарплату? Пусть ее зарабатывают...

А. И. Курцевич: — Есть такая вещь — дипломатия... Я хочу вас, коллеги, спросить: а не идеализируем ли мы обстановку? Я полностью согласен с вами, подходы к управлению у нас одинаковы. Но, быть может, мы в этом вопросе забегаем вперед? Хотим быстро перестроить коллективы в угоду себе, как мы это представляем? А может, надо поэтапно производить эту перестройку? Хотят они получать от прибыли? Хорошо. Нужно только предусмотреть, чтобы это не было дармовым, не заработанным. Давайте поработаем так, как хочет коллектив. Все равно все это отомрет естественным путем. Может, не надо излишне ускорять процесс?

Н. А. Канискин: — Но это все было!

Г. А. Горб: — А если завтра мои рабочие захотят получать процент от вашей прибыли? Скажут мне: организуй мою работу так, чтобы я получал это.

За период производственной демократии мы столько реверансов своим коллективам сделали и так запутались, что уже и сами рабочие у меня, например, на заводе говорят: не надо нам вашей демократии, нужен хороший русский царь, жесткий, но справедливый. Чтобы он дал возможность заработать, выпить и поесть. Был у меня такой момент: разработали четыре системы оплаты труда. Все хороши, на мой взгляд. Решил их обсудить в коллективе и принять общее решение. Две недели тянулась эта волынка. В конце концов мне сказали: вы начальники, получаете за это деньги, вот и выбирайте сами. Я выбрал и предупредил, что претензий не принимаю. Может, в конце концов, надо переходить к ясной позиции и взять каждому «свой чемодан»?

А. Х. Бец: — У меня три года назад был провальный цех. Мы им тоже разные системы оплаты каждый месяц внедряли. Замучились мои экономисты. Потом приходит ко мне один рабочий (его любимое выражение: жаль, что оружие пролетариата асфальтом покрыли) и говорит: чего ты хочешь, чего ходишь? Нам надо меньше работать и больше получать, как и каждому нормальному человеку. Скажи, наконец, как должно быть?

Да, мы все больны, у нас некоторые понятия перевернуты. И когда мы хотим всем сделать хорошо и не больно, то обманываем людей. Говорим рабочим: вот вам доля от прибыли. Что дальше? Пройдет год, они от этих денег не откажутся. Значит, надо перевести их в зарплату. Очень хочется быть добрым, особенно по утрам, когда идешь в цехи, а там угрюмые, озабоченные люди...

Н. А. Канискин: — Анализируя заработную плату основных рабочих, я увидел, что они получают за выпуск основного изделия менее 50%. А все остальное — это в основном выкачивание денег из прибыли, сосредоточенное в 32 системах премирования. Два года я планомерно занимался этой проблемой и довел уровень заработной платы до 87%. Еще около 10% — это оплата за выполнение особо важных заданий, по сути дела, за конечный результат. Доля премии составляет всего 2—3%. Рабочие и мастера вве-

ли другую систему: половину — за тариф, а половину — за сдачу продукции в заданный срок. Такая система и в металлообработке, и в сборочных цехах. Там она, правда, привела к тому, что мы потеряли почти всех сборщиков. Раньше они за три дня получали 80—90% заработной платы, а за все оставшееся время — 10—20% зарплаты, которая отличалась от средней в два раза.

Но я хочу сказать еще об одной проблеме. Сейчас люди работают уже не ради прибыли, а ради стабильности.

А. И. Курцевич: — Один из мотивов, которым руководствовались рабочие, покупая акции, — того, кто их не купит, сократят, а вовсе не стремление обладать собственностью. Иногда было так: покупали акции, а потом жаловались, что не на что жить. Спрашиваю, зачем же покупали, ведь покупает обычно тот, у кого есть свободные деньги. Отвечали, что хотят остаться на работе.

А. Х. Бец: — У нас был один курьезный случай. Увольняли мы работника. Он защищался таким образом: вы не имеете права меня увольнять, поскольку я акционер...

Сейчас мы формируем класс акционеров, и чем правильнее мы станем это делать, чем ближе к тому, как это делали другие, тем легче нам будет жить потом. Но когда, с одной стороны, мы говорим, что только акционеры владеют всей прибылью, а с другой, подписываем приказ о том, чтобы пустить прибыль на зарплату всему коллективу, то превышаем свои полномочия как председатели советов акционерных обществ.



Подводя итоги дискуссии, можно выделить несколько моментов.

* Широкий спектр рычагов воздействия на работников всех уровней почти полностью сменился одним. Им стала заработная плата. Это плохо, поскольку на второй план уходят престижность труда, другие социальные вопросы.

* Единого подхода к созданию системы заработной платы сегодня нет. Модели надо периодически менять. Система зарплат должна быть иерархической.

* Радикальных изменений в мотивационном механизме тоже не произошло. Пока не стабилизируется экономика, эти проблемы не решить.

* Поскольку нет рынка труда, нет и конкурентной среды. Поэтому не работают тарифные соглашения и нельзя получить оценку стоимости рабочей силы. Есть различие между предприятиями, но таковы же различия между регионами. В Западной Сибири самая низкая заработная плата в промышленности Новосибирска: в августе 1992 г. она составляла чуть более 5 тыс. руб., в Кемерово — 12,5 тыс., в Тюмени — 16,5 тыс.руб.

* Главное в сфере труда — подготовка кадров с новой психологией. Очень сильны старые стереотипы, потребительское отношение к труду.

* Прибыль в заработной плате рабочего не должна составлять существенную часть. Зачастую рабочие хотят заработать много в ущерб качеству. Пытаются захватить много обязанностей, вытесняя соседей, хватаются за несколько дел. Интенсивность труда и качество страдают. Это приводит к снижению производительности труда.

Материал подготовила Л. ЩЕРБАКОВА, кор.ЭКО

Все, кто заинтересовался опытом экспертов, участвующих в беседе за «круглым столом» ЭКО, могут обращаться в редакцию по телефонам: (8-383-2) 35-69-91; 35-67-83.

В следующей публикации будет рассмотрен опыт реорганизации структурного управления предприятием.



НОВЫЕ ДЕНЬГИ — ПО-НОВОМУ ПЛАТИМ

Л. Ф. СЕНАТОВА,
директор Центра экономической информации фирмы «Контролинг», акционерное общество «Станкосиб», Новосибирск

ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ

Разрабатывая новое положение по заработной плате, мы преследовали задачу не только ее увеличения для всех категорий работающих, но и роста выпуска продукции. Налоги на прибыль, взимаемые сегодня, практически съедают эту прибыль. Возникла необходимость нарастить выпуск продукции, сохраняя ту же численность работающих.

Как формируются по новому положению средства на оплату труда? Фонд оплаты труда вспомогательных рабочих, служащих, специалистов, руководителей — на основании утвержденного штатного расписания с применением коэффициента 1,5 к установленным тарифным ставкам и должностным окладам с учетом повышающих коэффициентов по характеристике труда, его условиям и т. д. Сформированные средства являются нормативом при определении превышения фактического уровня для налогообложения.

В плановую стоимость услуг или цену изделия включается фонд оплаты труда всего персонала с учетом всех повышающих коэффициентов. Фактически средства на оплату труда зависят от результатов деятельности фирмы в целом. Если коэффициент равен 1 по всем оценочным показателям, сформированный от хозяйственной деятельности фирмы фонд оплаты труда сохраняется в полном объеме. Если понижается максимальный коэффициент оценочных показателей, сформированный фонд оплаты труда корректируется на среднеарифметический установленный оценочный коэффициент. Сумма скорректированного фонда оплаты труда отражается в расходной части баланса (по строке



«перечисления в централизованные фонды предприятия») и в дальнейшем не возмещается.

Фонд оплаты труда каждого работника определяется, исходя из его квалификации, категории и коэффициента уровня профессий. Квалификационный разряд или категория присваивается тарифно-квалификационной комиссией. В соответствии с присвоенной квалификацией устанавливается минимальный уровень заработной платы. Максимальный ее уровень зависит от финансового состояния и оценочных показателей работы фирмы в целом.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ УРОВНЯ ПОТРЕБНОСТИ В РАБОТНИКАХ

С этого мы начали разработку системы. При определении потребности в работниках — основных и вспомогательных рабочих, управленческого аппарата, специалистов — исходили из значимости профессии, интенсивности труда, квалификации. Когда сделали расчет необходимой численности по профессиональному уровню, выявилось, специалисты какой профессии нужны прежде всего. Предположим, токари. Значит, эта профессия заняла высший уровень, тем более, что интенсивность труда токаря выше, чем шлифовщика, оператора. Там, где есть наладчик, можно работать не так интенсивно. Таким образом установили уровень профессии — с 1-го по 6-й (табл. 1—5).

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ДОЛЖНОСТНОГО ОКЛАДА

Следующим этапом было определение минимальной тарифной ставки, исходя из 1350 руб. Максимум для токаря шестого разряда, отнесенного к высшему уровню, составляет 2990 руб. При восьмичасовом рабочем дне предприятие должно обеспечить получение этой суммы при выполнении какой-либо работы. Минимальная тарифная ставка имеет повышающие коэффициенты. Они предусматривают условия труда (характеристики труда; интенсивность; работает ли человек как многостаночник или на универсальном станке; во вредных условиях или нет...).

Наша минимальная тарифная ставка умножается на этот коэффициент. Приходим к новому установленному окладу. Мы ушли от сдельных расценок. У нас нет нарядов — суще-

Таблица 1

ОПРЕДЕЛЕНИЕ УРОВНЯ ДОЛЖНОСТЕЙ РУКОВОДИТЕЛЕЙ

№	Должность	Уровень
1.	Начальник цеха	2
2.	Начальник бюро	5
3.	Главные специалисты (технолог, конструктор, механик, энергетик, диспетчер, метролог), начальник правового отдела	1
4.	Начальник участка	3
5.	Начальники технических и экономических отделов	2
6.	Начальники других отделов	3
7.	Заведующая канцелярией	5
8.	Заведующая машбюро	8
9.	Начальник лаборатории	3
10.	Начальник ВОХР	3
11.	Начальник караула	10
12.	Директор базы отдыха	9
13.	Директор магазина	8
14.	Заведущая домом культуры	4
15.	Заведущая хозяйством	5
16.	Заведующая центральным складом	8
17.	Начальник жилищно-коммунального хозяйства	4
18.	Заведующая производством	7
19.	Заведующая здравпунктом	8
20.	Заведующая мастерской	8
21	Директор центра	1

ствует только базовое сменное задание. Рабочие обязаны его выполнить. Сменное задание формирует мастер, рассчитывая на восьмичасовой рабочий день. При выполнении за восемь часов сменного задания часовой тариф с учетом коэффициента, связанного с интенсивностью и характеристиками труда, увеличивается на коэффициент 1,4. Похоже на своего рода премию, хотя самого понятия «премия» у нас нет. Это мы рассматриваем как дополнительный источник дохода.

Таблица 2

ОПРЕДЕЛЕНИЕ УРОВНЯ ДОЛЖНОСТЕЙ СПЕЦИАЛИСТОВ

№	Должность	Уровень	№	Должность	Уровень
1.	Экономист	2	11.	Товаровед	6
2.	Технолог, конструктор	2	12.	Диспетчер	6
3.	Ведущий инженер	1	13.	Инженер-программист	3
4.	Инженер по подготовке производства	4	14.	Инженер-системотехник	3
5.	Инженер по организации и нормированию труда	4	15.	Оператор	6
6.	Техник	6	16.	Референт-переводчик	5
7.	Инженер (по комплектации, кооперации, ремонту, энергетик, электроник, метролог)	4	17.	Брокер фирмы СТЭК	5
8.	Механик	5	18.	Юрисконсульт	2
9.	Сметчик	5	19.	Брокер фирмы «Инвест»	3
10.	Консультант по конъюнктуре рынка	5	20.	Механик цеха	—*

* Оклад механика формируется по положению для основных фирм.

Таблица 3

ОПРЕДЕЛЕНИЕ УРОВНЯ СПЕЦИФИЧЕСКИХ ПРОФЕССИЙ, КЛАССИФИЦИРУЮЩИХСЯ ПО РАЗРЯДАМ

№	Профессии	Уровень
1.	Испытатель абразивов	3
2.	Фотолаборант	2
3.	Грузчик	4
4.	Комплектовщик	3
5.	Транспортировщик	4
6.	Контролер качества	2
7.	Лаборант	2
8.	Плотник	4
9.	Машинист молота	1
10.	Оператор котельной	1
11.	Аппаратчик ХВО	2
12.	Машинист компрессорной установки	2

Продолжение табл. 3

№	Профессия	Уровень
13.	Смазчик-эмульсовар	3
14	Машинист крана	1
15	Грузчик бытового отдела	1

Таблица 4

УРОВЕНЬ ПРОФЕССИЙ СЛУЖАЩИХ И ВСПОМОГАТЕЛЬНЫХ РАБОЧИХ, НЕ КЛАССИФИЦИРУЮЩИХСЯ ПО РАЗРЯДАМ

№	Профессия	Уровень	№	Профессия	Уровень
1.	Машинистка	3	20.	Комендант	1
2.	Экспедитор	3	21.	Художник	3
3.	Делопроизводитель	4	22.	Уборщик производственных помещений	3
4.	Бухгалтер-кассир	1	23.	Уборщик служебных помещений	4
5.	Воспитатель-методист	1	24.	Подсобный рабочий	4
6.	Музыкальный работник	3	25.	Дворник	4
7.	Врач	1	26.	Уборщик территории	4
8.	Воспитатель	2	27.	Сторож	4
9.	Помощник воспитателя	3	28.	Стрелок охраны, инспектор	3
10.	Медицинская сестра	2	29.	Контролер КПП	3
11.	Парикмахер	2	30.	Оператор множительной техники	3
12.	Повар, кондитер	2	31.	Переплетчик документов	4
13.	Помощник повара	3	32.	Гладильщик	4
14.	Кухонный работник	4	33.	Светокопировщик	3
15.	Кастелянша	3	34.	Копировщик	3
16.	Дежурный по общежитию	4	35.	Кладовщик	3
17.	Кассир	1	36.	Бригадир погрузо-разгрузочных работ	2
18.	Буфетчик	3	37.	Машинист моечной машины	4
19.	Мойщик посуды	4	38.	Машинист по стирке и ремонту специальной одежды	4

Таблица 5

ОПРЕДЕЛЕНИЕ УРОВНЯ ПРОФЕССИЙ РАБОЧИХ, ОБСЛУЖИВАЮЩИХ ОБОРУДОВАНИЕ

№	Профессия	Уровень
1.	Инженер-электроник	1
2.	Слесарь-ремонтник (МРО и ГПО)	3
3.	Слесарь-сантехник	4
4.	Электромонтер	4
5.	Слесарь-ремонтник (котельная, вентиляция, прочее оборудование)	5
6.	Электромеханик по лифтам	6
7.	Слесарь по ремонту сатураторных установок	6
8.	Электромонтер линейных сооружений телефонной связи	5

Выполнил рабочий сменное задание, отработал восемь часов — производится расчет: часовая тарифная ставка умножается на все эти коэффициенты и результат увеличивается на коэффициент 1,5. В течение недели, если рабочий каждый день выполняет сменное задание, его расчетная заработная плата исчисляется таким образом. В итоге при выполнении токарем сменного задания в течение месяца токарь шестого разряда может заработать около 11 тыс. руб. Но в связи с тем, что у нас недокомплект численности и мы не можем набрать такое количество токарей, то мастер и рабочий заключают договор и рабочий получает дополнительный объем работы как бы за отсутствующего рабочего. Принцип оплаты такой же. Если выполняется работа по своей профессии, то существует тот же часовой тариф. Если работа по другой профессии, другой квалификации,— берется часовая тарифная ставка, соответствующая той квалификации. Время работ предусматривается в договоре (2 часа, 4 и т. д.). Выполняя задание, рабочий получает тот же коэффициент 1,4 и 1,5. В этом случае заработная плата не ограничивается ни нижним, ни верхним пределом. Он может получить хоть за двоих — около 20 тыс. руб.

РОЛЬ МАСТЕРА

Работая по этой системе, мы столкнулись с такой ситуацией. Исходя из плановой численности, мы брали за базу существующую трудоемкость, которую давала нам фирма

Таблица 6

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ТАРИФНОЙ СТАВКИ РАБОЧИХ СПЕЦИФИЧЕСКИХ ПРОФЕССИЙ ПО РАЗРЯДНОЙ СЕТКЕ

	Часовой тариф, руб.					**Месячный тариф, руб.**			
Квалификационный разряд	6	11.47	11.18	10.59	10.01	2000	1900	1800	1700
	5	11.18	10.59	10.01	9.41	1700	1800	1700	1600
	4	10.59	10.01	9.41	9.06	1800	1700	1600	1540
	3	10.01	9.41	9.06	8.65	1700	1600	1540	1470
	2	9.41	9.06	8.65	8.24	1600	1540	1470	1400
	1	9.06	8.65	8.24	7.95	1540	1470	1400	1350
Коэффициент уровня профессии		1	2	3	4	1	2	3	4

Условия труда	1,0	1,05	1,05	1,1	1,1	1,15	1,2	1,25	1,4	1,5	1,8	2,0
	В помещении								На открытом воздухе в любую погоду			
По комфортности	служебном				производственном							
По требованиям охраны труда	нормальное		вредное		нормальное		вредное		нормальное		вредное	
По тяжести труда	механический	ручной	механический	ручной	механический	ручной	механический	ручной	механический	ручной	механический	ручной

Таблица 7

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ТАРИФНОЙ СТАВКИ РАБОЧИХ, ОБСЛУЖИВАЮЩИХ ОБОРУДОВАНИЕ ВСЕХ ТИПОВ

		Часовой тариф						Минимальная месячная тарифная ставка, руб.					
Квалификационный разряд	6	15,83	15.30	14.71	14.12	13.53	12.94	2700	2600	2500	2400	2300	2200
	5	15,30	14.71	14.12	13.53	12.94	12,36	2600	2500	2400	2300	2200	2100
	4	14,71	14.12	13.53	12.94	12.36	11,77	2500	2400	2300	2200	2100	2000
	3	14,12	13.53	12.94	12.36	11.77	11.18	2400	2300	2200	2100	2000	1900
	2	13,53	12,94	12.36	11.77	11.18	10.59	2300	2200	2100	2000	1900	1800
	1	12.94	12.36	11.77	11.18	10.59	8.24	2200	2100	2000	1900	1800	1400
Коэффициент уровня професс[illegible]		1	2	3	4	5	6	1	2	3	4	5	6

Продолжение таблицы 7

		Часовой тариф						Минимальная месячная тарифная ставка при нормальных условиях работы и группе сложности 32—180					
Квалификационный разряд	6	39,72	38,25	36,77	35,30	33,82	32,35	6750	6500	6250	6000	5750	5500
	5	38,25	36,77	35,30	33,82	32,35	30,90	6500	6250	6000	5750	5500	5250
	4	36,77	35,30	33,82	32,35	30,90	29,42	6250	6000	5750	5500	5250	5000
	3	35,30	33,82	32,35	30,90	29,42	27,95	6000	5750	5500	5250	5000	4750
	2	33,82	32,35	30,90	29,42	27,95	26,42	5750	5500	5250	5000	4750	4500
	1	32,35	30,90	29,42	27,95	26,42	20,60	5500	5250	5000	4750	4500	3500
Коэффициент уровня профессии		1	2	3	4	5	6	1	2	3	4	5	6

1	Нормальные				Вредные				Нормальные				Вредные				Нормальные				Вредные			
2	Станки с ЧПУ и всех других типов								Станки разных типов (кроме станков с ЧПУ)								Однотипное оборудование и прочее							
3	1,5				1,5				1,0				1,05				0,5				0,55			
4	32—180	12—32	6—12	1—6	32—180	12—32	6—12	1—6	32—180	12—32	6—12	1—6	32—180	12—32	6—12	1—6	12—38	8—12	4—8	1—4	12—38	8—12	4—8	1—4
5	1,0	0,8	0,6	0,3	1,0	0,8	0,6	0,3	1,0	0,8	0,6	0,3	1,0	0,8	0,6	0,3	1,0	0,8	0,6	0,3	1,0	0,8	0,6	0,3

1—Условия труда. 2—Тип оборудования. 3—Коэффициент. 4—Группа сложности. 5—Коэффициент.

«Инжиниринг». Но не учитывали потери времени, дополнительное время, связанное с переходом от операции к операции, и т. д. В погоне за заработком рабочий мог создать внутренние потери. Мастер должен был планировать ему задание, исходя не из существующей нормы, а из практики, в зависимости от уровня квалификации. Когда мы рассчитывали потребную численность, то опять же брали за основу трудоемкость, выданную фирмой «Инжиниринг». Предположим, по подсчетам необходимо 135 человек. А у нас работает 100. На эти 35 человек есть плановый ФОТ. 100 работающих выдали нам план, предусмотренный на 135 человек, уложившись в восьмичасовой рабочий день. Внутренние задачи начальника цеха, мастера — просчитать ситуацию и увеличить количество выпускаемых станков.

Чтобы поднять роль мастеров, которые должны быть экономистами, специалистами и управленцами, мы определили их заработную плату, исходя из категории, наличия на его участке людей. Сделали оклады от 7 до 10 тыс. руб. Запретили совмещать работу на другом участке.

При условии выполнения задания, которое дает директор фирмы, мастер получает к должностному окладу коэффициент 0,5. То есть зарплата может быть 15 тыс. руб. Допустим, мастер первой категории с численностью работающих на участке 20 человек (рабочие разных профессий) может получить 15 тыс. руб.

В помощь мастеру ввели распределителя работ. Чтобы планировать сменное задание на следующий день, распред должен знать, есть ли необходимый материал. Им тоже запрещено совместительство.

ОПЛАТА ТРУДА ДРУГИХ КАТЕГОРИЙ РАБОТАЮЩИХ

Положение, предусматривающее новую систему оплаты рабочих, мастеров и распредов, введено с 1 сентября 1992 г., остальных категорий — с 1 октября. Принцип здесь такой же. Определен уровень значимости профессий у ИТР. Квалификационная категория определялась исходя из масштаба воздействия их решений: в масштабах предприятия, подразделения, рабочего места. Так, руководитель экономической службы в цехе решает свои вопросы на уровне подразделения, есть экономисты, решающие вопросы – на своем рабочем месте. А экономисты аппарата управления на уровне предприятия. В первую категорию могут входить

только экономисты из аппарата управления. Запись в трудовой книжке при этом не меняется. Тот же подход при определении заработка вспомогательных рабочих.

Совет директоров обсудил эту систему. Правление акционерного общества утвердило ее.

Таблица 8

ОПРЕДЕЛЕНИЕ МИНИМАЛЬНОГО ДОЛЖНОСТНОГО ОКЛАДА

КАТЕГОРИИ										
СПЕЦИАЛИСТЫ										
I	2500	2400	2300	2200	2100	2000	1900	1800	1700	1600
II	2400	2300	2200	2100	2000	1900	1800	1700	1600	1500
III	2300	2200	2100	2000	1900	1800	1700	1600	1500	1400
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	Уровень профессии									
РУКОВОДИТЕЛИ										
I	3800	3600	3400	3200	3100	3000	2800	2700	2500	2400
II	3600	3400	3200	3100	3000	2800	2700	2500	2400	2300
III	3400	3200	3100	3000	2800	2700	2500	2400	2300	2100
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	Уровень профессии									

Таблица 9

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КАТЕГОРИИ СПЕЦИАЛИСТА И РУКОВОДИТЕЛЯ

Категория	I категория	II категория	III категория
Квалификация	По уровню знаний		
По зоне влияния самостоятельного решения	На уровне предприятия	На уровне структурного подразделения	На уровне рабочего места

Таблица 10

ОПРЕДЕЛЕНИЕ МИНИМАЛЬНОГО ДОЛЖНОСТНОГО ОКЛАДА СЛУЖАЩИХ И ВСПОМОГАТЕЛЬНЫХ РАБОЧИХ, ЧЕЙ ТРУД НЕ КЛАССИФИЦИРУЕТСЯ ПО РАЗРЯДАМ

Уровень категории по квалификационным требованиям					
	I	1800	1600	1500	1450
	II	1600	1500	1450	1400
	III	1500	1450	1400	1350
		1	2	3	4
		Уровень профессий			

Таблица 11

ОПРЕДЕЛЕНИЕ УРОВНЯ ПО КВАЛИФИКАЦИОННЫМ ТРЕБОВАНИЯМ

Уровень категории по квалификационным требованиям	I категория	II категория	III категория
Уровень знаний	Высокий	В соответствии с квалификационными требованиями	
Мера ответственности	На уровне структурного подразделения и принятия самостоятельного решения	На уровне своего рабочего места	

ОЦЕНКА РАБОТЫ ФИРМЫ

Рабочие, мастера и распределители работ могут получать зарплату независимо от итогов работы фирмы, поскольку конечный результат рабочего — сменное задание. Для мастера — выполнение месячного задания по мастерскому участку. Далее каждая фирма формирует баланс доходов и расходов. Возможна ситуация, что начальник фирмы дал какому-то мастеру заниженное задание. Тот получил зарплату, обеспечил своих рабочих. Но результат работы фирмы от этого страдает. При формировании баланса доходов и расходов всей фирмы получается, что источника дохода нет. В этом случае ее директор обязан взять кредит под заработную плату, заплатить рабочим и мастерам. А управленческий аппарат и вспомогательные рабочие могут остаться без заработной платы. Поэтому директору фирмы необходимо правильно распределить план по мастерским участкам, чтобы самому остаться с заработной платой.

По окончании месяца устанавливается оценочный показатель работы каждой фирмы. Они разрабатываются, исходя из их специфики. Если фирма работала без срывов, ей устанавливается оценочный показатель «1». В этом случае, поскольку в плановый фонд заложены минимальные оклады с учетом коэффициентов 1,4 и 1,5, плановый фонд сохраняется за фирмой. Если же оценочный показатель ниже 1, повышающий коэффициент 1,5 корректируется с учетом коэффициента оценки деятельности фирмы. В итоге фирма может не получить планового фонда. Ситуации, приведшие к такому положению, могут быть самыми разными. Например, в целом план выполнен, но по первому полугодию есть срывы графика, поэтому мы не получили станки

вовремя. Так мы пытаемся подтолкнуть коллектив к выполнению сменного задания.

Установлены следующие показатели для фирм:

Фирма «Станок»:	выполнение номенклатурного плана.
«ТНП»:	выполнение номенклатурного плана.
«Сервис»:	1) сервисное обслуживание; 2) обеспечение предельного уровня затрат по обеспечению завода теплоэнергией, топливом, водоснабжением и т. д.; 3) выполнение плана ОТМ.
«Инжиниринг»:	1) разработка и реализация системы совершенствования технологии с минимизацией материальных и трудовых затрат; 2) обеспечение серийного обслуживания производства; 3) выполнение плана ОТМ.
«Социальное развитие»:	1) получение прибыли за счет социальной сферы деятельности; 2) выполнение перечня услуг по хозяйственному договору: качество обеспечения питанием; чистота территории завода, служебных и бытовых помещений; обеспечение сохранности имущества предприятия и соблюдение режима; уровень и качество предоставляемых социально-бытовых услуг.
«Коммерческая»:	1) выполнение согласованного графика производства по обеспечению материалами; 2) обеспечение норматива оборотных средств.
«Стек»:	обеспечение условий договора по реализации продукции АО «Станкосиб».
«Контролинг»:	обеспечение мероприятий по получению максимальной прибыли, остающейся в распряжении общества.
«Стимпекс»:	1) получение дополнительной прибыли от совместного производства; 2) объем получения валюты.
«Стросервис»:	выполнение согласованного графика ввода объектов.
«Инпроф»:	выполнение согласованных графиков по обеспечению кадрами подразделений АО «Станкосиб».
«Фактор»:	обеспечение выполнения заданий по реализации продукции АО «Станкосиб» согласно договору.
«Инвест»:	1) выполнение задания по размещению ценных бумаг; 2) выполнение мероприятий по правовому обеспечению.

ОЦЕНОЧНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Фирма	Показатель	Ответственное лицо
«Станок»: номенклатура, %, коэффициент	100 90 80 70 60 50 <50 1 0,9 0,8 0,7 0,6 0,5 0	Директор фирмы «Контролинг»
«ТНП» номенклатура, %, коэффициент	100 90 80 70 60 50 < 50 1 0,9 0,8 0,7 0,6 0,5 0	-//-
«Сервис»: превышение нормативного срока простоев оборудования, %, коэффициент	10 20 30 40 50 60 70 и > 0,9 0,8 0,7 0,6 0,5 0,4 0,3 0	Директора фирм «Станок», «ТНП», «Инжиниринг»
соблюдение предельного уровня затрат по обеспечению завода электроэнергией, теплом, водоснабжением и т. д., %, коэффициент	10 20 30 40 50 60 70 и > 0,9 0,8 0,7 0,6 0,5 ,3 0	Директор фирмы «Контролинг»
выполнение плана ОТМ, номенклатура, %, коэффициент	100 90 80 70 60 50 40 и < 1 0,9 0,8 0,7 0,6 0,5 0,2 0	Технический директор
«Инжиниринг»: снижение материальных и трудовых затрат на основе внедрения прогрессивных методов и т. д., % к прямым затратам в неизмененных ценах, коэффициент	до 2% до 3% >3% 0,8 0,9 1	Директор фирмы «Контролинг»
серийное обслуживание производства, %, коэффициент	100 90 80 70 60 50 <50 1 0,9 0,8 0,7 0,6 0,5 0	Директора фирм «Станок», «ТНП», «Сервис»
выполнение плана ОТМ, номенклатура, %, коэффициент	100 90 80 70 60 50 1 0,9 0,8 0,7 0,6 0,5	Технический директор
«Социальное развитие»: получение прибыли, тыс. руб., коэффициент	50 30 20 10 5 <5 1 0,9 0,8 0,7 0,5 0	Директор фирмы «Контролинг»
качество питания, количество претензий, коэффициент	0 1 2 3 >3 1 0,9 0,7 0,5 0	Директора фирм

«Социальное развитие»: получение прибыли, тыс. руб., коэффициент	50 30 20 10 5 <5 1 0,9 0,8 0,7 0,5 0	Директор фирмы «Контролинг»
качество питания, количество претензий, коэффициент	0 1 2 3 >3 1 0,9 0,7 0,5 0	Директора фирм
качество обеспечения чистоты, количество претензий, коэффициент	0 1 2 3 >3 1 0,9 0,7 0,5 0	Председатель правления АО
предоставление социально-бытовых услуг, количество претензий, коэффициент	0 1 2 3 >3 1 0,9 0,7 0,5 0	Директора фирм
«Контролинг»: платежи в бюджет от прибыли*, %, коэффициент	до 32 до 30 до 28 до 26 0,5 0,7 0,9 1	Председатель правления АО
«Коммерческая»: выполнение графиков, количество срывов, коэффициент	0 1 2 3 4 5 1 0,9 0,8 0,7 0,6 0,5	Директора фирм «Станок», «ТНП», «Сервис», «Инжиниринг», «Стросервис»
превышение суммы оборотных средств, %, коэффициент	0 10 15 20 > 1 0,8 0,6 0,5 0	Директор фирмы «Контролинг»
«Стек»: объем реализации, %, коэффициент	100 90 80 70 60 50 1 0,9 0,8 0,7 0,6 0,5	Директор фирмы «Контролинг»
«Стимпекс»: прибыль от СП, %, к прибыли, полученной АО, коэффициент	10 9 8 7 6 5 1 0,9 0,8 0,7 0,6 0,5	—//—
«Стросервис»: выполнение графика, количество срывов, коэффициент	0 1 2 3 4 1 0,9 0,8 0,7 0,5	Председатель правления АО
«Инпроф»: обеспечение кадрами, %, коэффициент	100 90 80 70 60 50 1 0,9 0,8 0,7 0,6 0,5	Директора фирм
«Фактор»: объем реализации, %, коэффициент	100 90 80 70 60 50 1 0,9 0,8 0,7 0,6 0,5	Директор фирмы «Контролинг»

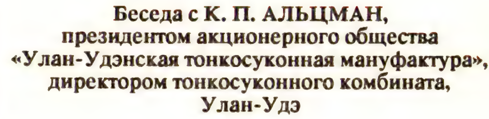
СПРАВКА
о выполнении оценочных показателей работы
по фирме «____________________» за ______________ месяц

Фирма	Показатель				Средний коэффициент	Подпись ответственного лица
	1	3	3	и т. д.		
«Станок»	1	1	1	—	1	
«ТНП»	0,6	0,6	0,9		0,7	
«Сервис»						
«Инжиниринг»						
«Социальное развитие»						
«Коммерческая»						
«Стек»						
«Контролинг»						
«Стимпекс»						
«Стросервис»						
«Инпроф»						
«Фактор»						
ИТОГО						



ОСМЫСЛИВАЯ ПРОИСХОДЯЩЕЕ

НЕ НАДО ИЗ ЖИЗНИ ДЕЛАТЬ ТРАГЕДИЮ


**Беседа с К. П. АЛЬЦМАН,
президентом акционерного общества
«Улан-Удэнская тонкосуконная мануфактура»,
директором тонкосуконного комбината,
Улан-Удэ**

Клавдия Павловна — уникальная личность. Она стала директором в 1950 г. Ей было тогда 24 года. Начав работать при Сталине, она добивалась успехов при Хрущеве, Брежневе, Горбачеве и продолжает успешно трудиться при Ельцине. Правда, теперь Клавдия Павловна — президент акционерного общества «Улан-Удэнская тонкосуконная мануфактура». Подробнее о нем читайте в следующем номере ЭКО.

— Клавдия Павловна, давайте вспомним те годы, когда вы получили назначение на должность.

— Конечно, в 24 года, когда я стала директором, у меня не было четких воззрений на жизнь, на события, происходящие в стране, концепции управления. Я была слишком молода и неопытна. Наше поколение воспитано на убеждении, что все, что у нас делается, правильно. Лишь много позже начали прозревать.

Я сменила жесткого и очень талантливого, на мой взгляд, руководителя. На предприятии была строжайшая дисциплина, порядок. Но он не делал ставку на людей. Это была его беда, он был сыном своей эпохи.

Помню, придет ночью на предприятие, увидит какое-то безобразие — снимет специалиста с работы. Через несколько дней поймет, что лучшего нет, — снова ставит. Все специалисты «кувыркались»: вверх-вниз... Если тебя отправляли на какой-либо участок — не пробуй отказываться. В такое время я пришла работать. Первые годы были годами Сталина. Ничего не изменилось и с его смертью. Правда, были отменены вечерние совещания.

Директор, как и любой другой человек, не распоряжался своей судьбой. На одном месте он мог работать пять лет. Потом, не спрашивая, его отправляли, куда хотели. У нас в текстильной промышленности были специальные директорские дома, в других отраслях — тоже. В Улан-Удэ такой дом находился рядом с комбинатом. Директору разрешалось держать корову, свинью, ему бесплатно давали дрова.

Директор никогда ничего своего не имел. Приходило время — взяли чемоданы и поехали. Приезжали в дом, где все было чужое, мебель давали в аренду и никто не мог ее выкупить. При ЖКО был отдел, где можно было купить себе все необходимое для жизни.

Но при всех «насильственных» действиях власти проявляли внимание к руководителям. Директор не зависел от коллектива.

Никто не имел в то время на предприятиях столовых. Никто и не думал, что они должны быть. Кто где мог, тот там и обедал. Вообще, если перейти к сегодняшнему дню, то, как бы ни кричали все, кому не лень, что люди обнищали, но я могу с полной уверенностью заявить, что никогда

не говорили так широко и прямо, что людям надо помогать. Другое дело, что сейчас зачастую нет возможности это делать. Но это разрешено. А в 50-е годы человек уходил на пенсию — и о нем больше не вспоминали.

С приходом Хрущева началась полоса реформ, что отразилось и на нас, руководителях предприятий. Появились новые показатели, требования. Но все осталось очень зацентрализованным, особенно в финансах. Я, директор, не могла прибавить к окладам своих работников и пяти рублей. Вилка была: минимум-максимум. Средняя 160 — и все, ни рубля выше. Если я машинистке добавляла 5 руб., финорганы делали начет. Они были для нас главной инстанцией. Банки не то что не помогали нам, нет, они еще жестче контролировали нас.

Если я вела строительство за счет амортизационных отчислений, то начинались разбирательства. Ремонтировать окна можно было за счет текущего ремонта, а стены — за счет капитального. Приходила комиссия — и все вымеряла. А поскольку я много строила, то сколько же выкрутасов придумала, чтобы доказать свою невиновность! Хорошо, если проверял разумный человек. Но ведь не все были такие. В основном они действовали по инструкции.

Лозунг был один: план любой ценой. Половина руководителей, которых я знала, не могли расшифровать, что такое себестоимость. Их это не касалось. Если сегодня мы бережем 5 см ткани, то тогда она рвалась кусками — и ни у кого не спрашивали, почему это происходит. Нас не касалось, куда поступает наша ткань. Лишь план, план, план... Как бы мы ни говорили о бесхозяйственности и о плохой системе учета в наше время, но тогда нам такое и не снилось. Затраты вообще не считали. При этом у нас в отрасли директор не имел права поехать без разрешения министерства в командировку, поскольку существовали жесточайшие лимиты на командировочные расходы. И это сохранялось до последнего времени.

Каждый день из главка шла стопка приказов, распоряжений. По приказу внедрялось соревнование бригад, оплачивался труд всех категорий работающих, и т. д. Сейчас надо бы вводить какую-то регламентацию, но то, что было, — безумие.

В 70-е годы мы решили построить пионерский лагерь. У всех домики дощатые, без канализации, теплотрассы, а мы

сразу сделали его капитально. Истратили 1 млн руб., что по тем временам было огромной суммой. Ждала я, что со мною будет, потому что не знала, как отчитаться. И вдруг министр издает приказ, разрешающий строительство пионерских лагерей из любых источников, даже за счет себестоимости. До сих пор вспоминаю облегчение, которое испытала тогда.

Вообще жизнь так и шла: нельзя, нельзя — потом вдруг бумага: разрешается... Видимо, число директорских нарушений превышало критическую массу — и следовало разрешение. Пряталось все! Помочь похоронить человека было нельзя. Чтобы набрать 200 руб. на похороны, доброму десятку работников «оказывалась материальная помощь» рублей по 30.

Метода была такая: во всем одернуть человека, не доверять ему. Кстати, капиталисты и тогда, и сейчас этого не понимали. Они не видят разницы между наличными и безналичными деньгами и недоумевают: у вас на миллионы неустановленного оборудования, а вы 100 рублей найти не можете, даете кредит на покупку костюма — и требуете десяток справок. А миллионы костюмов, образно говоря, валяются на ваших складах. Отчитываешься за 30 руб., а за омертвление миллионов, вложенных в неустановленное оборудование, — никакой ответственности. Парадокс. Унизительно... Мы лампочку в общежитии не могли купить в магазине за наличные деньги.

Вот сейчас говорим с вами: директор — деспот... А что он мог? Уволить кого-то? Да никогда в жизни! Воспитывай... Это, к сожалению, сохранилось до сего времени.

Говоря о прожитом, я вспоминаю прежде всего чувство несвободы. Постоянный пресс... Я понимаю пресс снизу, чтобы директор не распустился. А тут — и снизу, и сверху. Но мне везло в отношениях с вышестоящими руководителями здесь, в республике. Правда, я никогда не позволяла себе не выполнить распоряжение. Если оно казалось нелепым или невыполнимым — доказывала. Не могла доказать — выполняла. Это спасало меня. Никто грубо не вмешивался в мои дела. Я смогла абсолютно незаконно построить на комбинате объекты здравоохранения. Мы не имели права тратить на их строительство деньги, держать штат врачей, медсестер. Но я сделала...

Прибыль всю забирали. Сначала заберут, а потом отдают по крохам. Я хожу выпрашиваю, кланяюсь, да еще как благодарна, что нам дают заработанное нами же. Ну, дурная система, не может она дальше существовать! И жалеть ее не надо. Я не знаю, почему многие руководители считают, что сейчас все идет не так, как надо. Протестуют...

— Вы проработали всю жизнь в легкой промышленности, которую у нас традиционно обирали. Но ведь были люди, которые для легкой промышленности сделали что-то важное, я имею в виду правительство, Госплан...

— Конечно, в отрасли были прекрасные технологи. Но крупных экономических разработок, документов за сорок последних лет не было. Главное — удовлетворять потребность в качественных тканях. Это внедрялось приказным порядком. Вся деятельность министерства была на это направлена. А об экономической стороне дела не говорилось. У нас в текстиле рентабельность была очень низкая — 10,2%. Заработная плата не составляла в себестоимости процента даже в хорошие годы, например, в 1990 г. — 1,4%. Нигде в мире такого нет. Швея получала 80 руб. Когда я в 1991 г. была в Германии на швейной фирме, то узнала, что в себестоимости брюк 70% составляет заработная плата. Сейчас в текстиле этот показатель меньше 4%. И это при нашем учете, когда ни ниточки не пропадет и никто не припишет ни метра. Заработная плата действительно заработанная. Но я не могу поднять ее выше. Можно закрыть детские сады, отказаться от всех благ и отдать это в виде заработка. Но мы многое при этом потеряем.

Истинный шерстяник был начальник главка шерстяной промышленности России Руденко. Он пускал многие комбинаты— читинский, черногорский... Были сильные организаторы — Парамонов, Зателепа. В прядении наш самый большой авторитет — Рожкован, Корба.

А из директоров наиболее памятен мне директор Купавинской фабрики Ерофеев. Он поднял свое предприятие на большую высоту. Отличные новые ткани, такие, как ратин, выпускала только Купавна...

Из первых лиц запомнился Косыгин. Он пытался провести в жизнь прообраз нашей реформы. Это было самое веское решение в советской экономике. Он хотел дать само-

стоятельность директорам промышленных предприятий. Правда, все это было высказано в других терминах, не пришло время ясно излагать свои мысли. Был введен показатель реализации продукции. Раньше было так: отгрузили товар, а он потребителю не нужен. Впервые в документах был отражен другой подход: лишь после того как потребитель получил продукцию, деньги поступали поставщику. В первый год все было хорошо. Но потом этот показатель превратили в панацею: нет реализации — предприятие умирает. Тогда министерства стали требовать перечисления денег без реализованной продукции. Приходилось гнать суровье по всей стране, только чтобы была товарная продукция: директора и министерство всегда находили выход... Все прекратили работу и стали искать реализацию. Никому не был нужен ассортимент, качество. Лишь реализация! А уж об этой косыгинской книжице, где была изложена суть реформы, все забыли — и прокуроры, и мы, и партийные органы... До Косыгина никто никому ничего не продавал. А он заставил продавать. Но даже мы, директора, не поддержали, нам не нравилась лишняя волокита.

Реформа Косыгина и не могла иметь другую судьбу, поскольку не сочеталось с сутью партийной власти. Там, наверху, ее и похоронили. Помню, финорганы присылали инструкцию за инструкцией, ограничения, и через год Закон о социалистическом предприятии перестал действовать.

— Почему же в Китае Дэн Сяопин мог провести свои реформы, не разрушая несущие конструкции власти, а у нас это не получилось?

— В партии были все-таки хорошие кадры, грамотные. В партийный аппарат подбирали не самых глупых. Недаром они сейчас хорошо, как правило, устроились. Думаю, если бы первое лицо захотело их переориентировать, оно добилось бы этого. Ощущение необходимости и возможности перемен было и там. Отбросим отделы пропаганды и агитации. В отраслевых и экономических отделах ЦК были наши коллеги. В их руках сосредотачивалась государственная власть, и если бы была разработана такая концепция, я уверена, она нашла бы поддержку. Мы были на более высоком уровне, чем Китай, значит, быстрее пошли бы по пути реформ. Даже в 1989 — начале 1990 г. еще было не поздно.

Конечно, в 1992 г., когда пришел Гайдар, ни о каком китайском пути речи не могло быть, время было потеряно.

— Если подводить итоги, как вы можете охарактеризовать время до перестройки?

— Период полного запрета. По сути дела, он продолжался до 1990 г., когда мы получили определенную самостоятельность. Но у нас нет нужного образования, подготовки, интеллекта, мы необязательны. И мы сами себя погубили. Из-за своей необузданности многие из нас натворили много бед. Нас отпустили на волю, не создав законы. Сейчас самое главное — создать законы, предусмотреть механизм их исполнения, учить нас жить по этим законам. Издан указ: торгуй, где хочешь. Разве так можно? Приехали молодые люди к проходной, продали книги по 70 руб. (были бы хоть книги хорошие). Мои ткачихи накупили. Зачем я им прибавила зарплату? Один день мои девочки проработали, считай, бесплатно.

Никакого страха перед будущим у меня нет. Думаю, что на смену нам придет толковое поколение руководителей. Им пока не хватает интеллекта и дисциплины (многие живут по формуле: «а, мне море по колено!»).

— Как вы оцениваете деятельность правительства Гайдара?

— Если говорить о моих претензиях к ним, то я бы выделила два вопроса.

Первое. Нам многое негде купить, потому что того рынка, о котором нам говорили, нет. Произошло это в основном из-за распада нашей страны.

Второе. Негде взять нормальный кредит. Если бы это можно было сделать, не было бы такой неплатежеспособности. Я понимаю, почему правительство пошло на это, но действия его все-таки ошибочны.

Предприятию нужно купить необходимое сырье и взять кредит. Все остальное директор и его команда должны делать сами. Мы и делали многое сами. В нашей отрасли в последние перед реформой годы традиционные институты почти перестали помогать предприятиям. Были ассортиментные кабинеты, давали направления в области ассортимента. Но это была попытка диктата. Я не могла купить

шерсть. Мне ее давали. Я не могла продать продукцию, кому считала нужным. О чем тут жалеть? О спокойной жизни?

Но однозначно сказать, что происходящие изменения нам всем на пользу, невозможно.

Я видела стремление правительства избавиться от повсеместного распределения. Эту идеологию они бьют под корень. Видимо, поэтому убран Госплан. Но они не учли падения производства. Если бы производство осталось на уровне 1989 г., то, сократив ВПК, правительство могло бы надеяться на спокойный переход к рынку.

Еще одна серьезная ошибка в расчетах правительства. Кредитная политика раньше у нас была из рук вон плохой. Средства омертвлялись. Оборотные средства обеспечивали полуторагодовой запас сырья и материалов. Правительство думало, что, не получая кредитов, предприятия начнут распродавать накопленное. Но этого не произошло. Даже сейчас, разоряясь, предприятия не могут распрощаться с излишками. Напуганы тем, что потом нигде ничего не найдешь. Сегодня многое можно купить — и хватают все в расчете на то, что завтра цены будут выше.

Следующий момент. Если предприятие дышит на ладан, разоряется, то надо дать возможность крепкому соседу купить его или его акции. Недалеко от комбината расположено такое предприятие, с чудесными площадями. Эти площади я бы использовала и не тратила на новое строительство 100—150 млн руб. Но правительство опять просчиталось. Банкротств или купли-продажи таких предприятий с молотка нет.

Их подпитали, директора получают зарплату, рабочие тоже. Предприятия влачат жалкое существование, но самостоятельны... Они не хотят объединяться с экономически сильными соседями, и им не дают обанкротиться.

Многое не получилось из-за торговли. Цены поднялись в 10 раз, а в торговле оборотных средств было, предположим, 10 млн. Чтобы жить и развиваться, нужно 100 млн. Если бы им дали кредит, пусть половину суммы, то они начали бы крутиться. А так они смогли прожить дней 15. Надо было проиндексировать оборотные средства хоть частично. Мы бы не получили такой рост цен.

Под давлением обстоятельств (нечем платить зарплату) Гайдар был вынужден выдать триллионные кредиты — и никто не разорился, и пропали благие намерения. Опять

все пошло по-старому. И плохо, и хорошо работающие попали в одну ситуацию. Но так же нельзя! У меня всегда было положительное сальдо во взаиморасчетах. Но я все равно попала в группу плохо работающих. Все выровнялись.

Надо было предусмотреть частичное, по группам предприятий, индексирование оборотных средств сразу. Правда, на многих крупных предприятиях, имеющих большие запасы металла, другого сырья и материалов, их пустили в дело. Но материалы израсходовали, а готовая продукция осела на складах, поскольку торговля не смогла ее купить.

— Индексация шла за счет потребителя...

— Но я думаю, что нечего впадать в панику. Надо продумать финансовую систему. Не деньги нам дайте, а сделайте работоспособную систему, иначе — произвели предоплату, а деньги идут по три месяца.

Только у тех предприятий, которые остановились, трагическое положение. Но на работающих люди стали жить лучше. Особая забота — пенсионеры. У меня их около тысячи, а действительно плохо только двадцати трем. Значит, мы о них должны заботиться больше, чем о других.

А вот бюджетная сфера — дело правительства. Самому большому унижению подверглись сегодня ученые, врачи, учителя. Пусть среди них много случайного народа. Но это не оправдание того, что учитель получает меньше дворника. Хирург, спасающий основное достояние нашего государства — человека, не может быть унижен. С этим я не могу согласиться. Это стратегическая ошибка Верховного Совета, правительства.

— Как вы смотрите на возможность коалиционного правительства?

— Хорошо было бы, если бы моя команда меня во всем поддерживала. Но так не бывает. И это не трагедия, как нет никакой трагедии для Буша или Коля, если в их правительстве есть люди разных убеждений, взглядов на происходящее.

Было бы идеализмом думать, что все должны дуть в одну дуду. Другое дело, что надо сходиться в главном, стратеги-

ческом направлении. У меня вся стратегия связана с социально ориентированной программой. А в моей команде есть молодые ребята с технической ориентацией. Они уверены, что таким образом можно большего добиться. Но для нашего коллектива это неверно. Я понимаю это и направляю их.

Да, эффективность коалиционного правительства ниже, многие исполняют решения не по убеждению, а потому, что так решено. Но жизнь заставляет идти на это. Тем более, что правительство Гайдара не было едино. Гайдар и проиграл на том, что делал ставку лишь на «своих» людей. Чего бояться? Что бы ни произошло, стратегия не изменится. Даже коммунисты не хотят полного возврата назад. А одно мнение в правительстве — это очень опасно.

Моя точка зрения — сегодня всем партиям надо распуститься и ввести президентское правление, а при президенте создать коалиционное правительство, работающее по четкой программе и определенным временным этапам. И создавать законы...

Если промышленникам нужен порядок в финансовой сфере, а дальше мы сами разберемся, то для общества важно обеспечить соблюдение правопорядка. Нельзя людям жить со страхом, что могут убить. Надо это преодолеть, даже если придется пойти на ущемление чьих-то прав.

— В последнее время часто говорят о директорском лобби. Ваше отношение к этому «пугалу» эпохи перестройки, особенно в устах ярых «демократов»?

— Директорское лобби всегда было, есть и будет. Сейчас, видимо, в нашей среде 50 на 50: половина признала реформы, нашла свое место, работает на будущее. Даже в клубе директоров ЭКО есть руководители, до сих пор не понявшие, что о выпуске их продукции никто, кроме них самих, больше заботиться не будет. Не нужен твой комбайн — думай, что делать. Страшно, что такие руководители занимают ключевые позиции, например, в сельскохозяйственном машиностроении. Автомобилисты ведь перестроились. КамАЗ, ВАЗ уже проживут сами по себе. Саратовский авиационный завод тоже проживет, конечно, получив кредит. Но без кредитов никто не сможет развиваться.

Большое число руководителей ВПК не знают новую экономическую систему. В эти отрасли шли самые умные специалисты, студенты. Они привыкли работать по красным телеграммам. Поставки туда были как на экспорт. Там царила жесткая дисциплина. Не случайно в этих отраслях гораздо больше проблем, чем у нас. Я думаю, что предыдущее поколение руководителей даже лучше восприняло бы реформу, чем нынешнее. У сегодняшних все есть, они полновластные хозяева, их слово — закон. Трудно себя переломить и расстаться с этим. Многие не готовы работать в новых условиях. Хотя люди там талантливые, и если бы перемены шли более плавно, многие быстро нашли бы себя.

А вообще независимо от того, перестроились директора или нет, они играют огромную стабилизирующую роль. Помощь руководителей предприятий в том, что поддерживается социальный мир в России, велика. Кто выходит на митинги? Не рабочие, и даже не те из них, кто по каким-то причинам сегодня не работает. Руководители работающих предприятий не пустили своих рабочих на площадь. Правительство должно видеть это и не конфликтовать с директорами. Наша демократия уже в марте захлебнулась бы без помощи директоров. На наших плечах еще долго будет лежать забота по обеспечению социального мира. Мы можем быть с чем-то быть не согласными, критиковать правительство, но работать надо хорошо. На то мы и директора. Надо поддерживать державу. Как же иначе?

— Одним из самых больших моих потрясений за последние годы явилось требование «атомизации» промышленности, исходящее из «демократического» комитета по приватизации Верховного Совета...

— Разговоры об «атомизации», распадении предприятий на более мелкие — утопия. И в Европе, и в Америке на фирмах строжайшая классическая структура управления. Я могу добавить подразделение, могу из двух сделать одно, но лучше цеховой структуры, на мой взгляд, нет. Мы очень внимательно изучали структуру на других предприятиях. Чего там только нет! Может быть, там это приемлемо. Но у нас — нет. Есть предприятия, где цикл изготовления продукции годовой. У нас иначе. Цех выпускает пряжу и сдает продукцию каждый день. Я учитываю все до мелочей. По-

лучено цехом 100 кг сырья, из них там должны произвести 92 кг пряжи, 1 кг ровницы, определенное количество крутых концов. За это каждый персонально получает деньги — ткачиха, прядильщица и т. д. Чтобы это получить, надо строго соблюсти технологию.

На всех переходах работают технологи, они подчиняются начальнику цеха, а главный технолог учит их, как работать, и не дает нарушить технологию. Далее. У нас сложное оборудование. За ним надо следить. Это задача мастеров, инженеров. Я не знаю, что такое план. Начальник цеха получает заработную плату за количество продукции, выпущенной цехом. Но если цех выдаст больше ровницы, он получит меньше. Не то качество — еще меньше... Он совершенно самостоятельный человек. Принимает работников, дает директору представление на их выдвижение. Да, на него работают электрики, другие рабочие вспомогательных служб, которым он может «закрыть» любые наряды. Но это не он плох и не система плоха, это мы, руководители, не можем поставить во главе каждого дела хозяина.

Так что переделывать? У нас есть механическая мастерская. Если она работает по заказам прядильного цеха, ее услуги должны «относиться» на себестоимость пряжи, если ткацкого — ткани. Очистные сооружения стоят 50 млн руб. На себестоимость наших тканей, пряжи, в зависимости от того, сколько воды использовано, раскидывается и их стоимость.

Все ясно, все видно. Мне утром подаются итоги предыдущего дня по тринадцати показателям, а в журнале их 337. Чего еще искать?

Мы же просто не работали по классической цеховой схеме так, как надо. Начальник цеха ходил по собраниям, по профкомам, а дело шло само собой. Если мы с него все это снимем, может, и придумывать ничего не придется? Поэтому я за новое, но сначала научиться бы работать по классической схеме. Вот мы и не идем на новшества, хотя ввели планирование работы вспомогательных служб: не можем еще подойти к оценке труда ремонтников.

Еще раз хочу подчеркнуть: на предприятиях не определены подходы к оценке труда. Но в этом не вина классической схемы управления, а недоработка руководителей. Ка-

кие угодно сделайте подразделения, фирмы, но не оцените труд — и все ваши старания пойдут насмарку.

Мы много думали о том, как перевести на хозрасчет комплект — 16 ткацких станков. Нельзя лишать людей заработка, если где-то в огромном цехе горит свет, неэффективно используются тепло и энергия, не экономится вода. Ведь мы каждый день выдаем готовую продукцию, знаем, сколько она стоит. Мы видим свое производство насквозь, поэтому и работаем эффективно в классической структуре.

— Сейчас это поняли многие руководители. Но сразу не создали стройную систему организации труда и производства внутри предприятия. Поэтому они идут на структурные преобразования. Видимо, директора таким путем пытаются взбодрить людей.

— Знаете, я думаю, что надо делать так, как должно, — и все встанет на места. Капитализм, социализм ли — это здесь ни при чем, если все делают свое дело так, как положено.

Да, ключевой вопрос — форма собственности. Но многое можно было сделать и раньше. Мы, например, не сегодня отладили свое предприятие, чтобы оно работало как часы. У нас нет огульного охаивания или возвышения, ни на чем не основанного, поскольку на каждого работника заведена 20 лет назад карточка, где отмечается, как он работает. Вся его трудовая биография здесь.

— Вы очень правильно выбрали момент, когда сделать резкий поворот — и с переходом на аренду с выкупом, и с акционированием. Как руководитель выбирает момент, когда надо что-то срочно менять?

— Этому вряд ли научишь. У меня вдруг возникает ощущение: все, пора сделать. Я очень часто собираю своих заместителей, главных специалистов, выслушиваю их. Обсуждаем принципиальный вопрос. Я вижу его решение так. Они — иначе. Но я же не всегда могу сказать: будет так. Нам нужно принять решение сообща, чтобы сообща и выполнять его. Я уже в поездках, в беседах с коллегами из других городов, после анализа прессы поняла, как надо поступать, что делать. А они еще не дошли до моего понимания проблемы, поскольку у них не хватает знаний, связей, знакомств, ин-

формации. Иногда мы принимаем то решение, которое предлагают мои заместители, — и проваливаем.

— Что, так было?

— Да сколько раз! Особенно в 1987—1990 гг., в смутное время. Тогда я говорю: вот видите, все, теперь я прошу прежде доказать мне свою правоту. Докажете — я уступлю. Да разве я не ошибаюсь? Пока найдешь лучшее решение...

Я теперь почти всегда знаю, как поступить в той или иной ситуации, а все равно спрошу у специалиста, чтобы не обидеть его. Я считаю, что ради дела следует избегать лишних противоречий. Они просто ни к чему. У многих директоров конфликты с бухгалтерами. У меня за всю жизнь было всего два главных бухгалтера. Первый заболел и ушел с работы. Сейчас — второй. Я им обеим доверяю. Пусть у них сложные характеры. Но я все равно налаживаю контакт. Мы с главбухом столько здесь, на комбинате, построили! Столько инструкций нарушили! И шли вместе к цели! Я ставила цель — она изыскивала пути ее решения. Зато посмотрите на комбинат теперь! Не соглашались друг с другом, спорили. Жили, естественно, по законам своего времени, но если приходилось что-то нарушить во имя развития комбината, значит, другого пути просто не было. Интересно: задним числом многие из наших ходов становились правилом.

Беседу вела Л. ЩЕРБАКОВА, кор. ЭКО

ДОРОГИ, КОТОРЫЕ МЫ ВЫБИРАЕМ

ВПЕЧАТЛЕНИЯ ОТ ПРОЕКТА ПРОГРАММЫ УГЛУБЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕФОРМ

А. И. СУХОВ,
кандидат технических наук,
областная администрация, Новосибирск

И ТЕМ ТРУДНЕЕ ПУТЬ НАВЕРХ

Согласно данным, приведенным в Программе, в мае 1992 г. по сравнению с декабрем 1991 г. доходы населения возросли в 2,45 раза, индексы потребительских цен по 70 основным продуктам питания — в 4,8 раза, а индексы потребительских цен по всем товарам и услугам — в 9,37 раза, т. е. емкость потребительского рынка снизилась в 2—2,5 раза. Объем продаж составляет сейчас около 60% от объема продаж прошлого года. Он сократился всего в 1,7 раза (было 100%, стало 60%) — пока еще «работают» сбережения, но и они не бесконечны. Другими словами, 40% объемов производства, которые раньше обеспечивали потребительский рынок, теперь, если не возрастут доходы населения, так и не найдут своего покупателя. Всеобщее обнищание консервирует выпуск товаров на низком уровне. Ведь выше спроса не прыгнешь.

Примерно такое же положение с товарами, конечным потребителем которых было государство: государственные закупки составляют около 40% от уровня прошлого года. Значит, стали ненужными соответствующие производственные мощности, а также рабочие места вместе с рабочими. Ошибочно думать, что если государство уменьшило свой спрос, то продукцию возьмут предприятия, бывшие ранее под его опекой. Вакуум, который образовался на рынке военных товаров и инвестиций, красноречиво свидетельствует об этом.

Новые же частные капиталы, концентрируясь в сфере обращения, существенно не влияют на емкость рынков и возможные объемы производства.

До 1992 г. определенное воздействие на конечное потребление оказывали государственные предприятия, тратившие значительные суммы на капитальные вложения и на создание и поддержание социальной сферы. Потеряв оборотные средства, предприятия перестали формировать конечный спрос на товары и услуги.

На этом фоне приведенный в Программе прогноз о снижении ВВП в течение 1992 г. всего лишь на 15% выглядит чрезмерно оптимистичным.

Естественной реакцией на сжатие внутреннего рынка могла бы быть российская экспортная экспансия. Но она отсутствует. Факты внеэкономического торможения российских экспортных возможностей в области рынка космических услуг, производства ядерного топлива приведены в Программе. Общеизвестны масштабные ограничения в торговле оружием и военной техникой, где уход с рынков российских товаропроизводителей сопровождался расширением сфер влияния прежде всего США.

В результате усилилась сырьевая направленность российского экспорта. И это на фоне сокращения, а сейчас фактического прекращения государственных инвестиций в добычу газа, нефти и угля, приведшего к стагнации этих отраслей и снижению их экспортных возможностей.

ХЛЕБ НАШ НАСУЩНЫЙ

Реальна и угроза кризиса товарообмена между городом и деревней. Обеспечивая себя самостоятельно продуктами питания, крестьянин волен на некоторое время «выпадать» из товарного производства и товарообмена. При нарушении ценового паритета между приобретаемыми товарами и продаваемым продовольствием это явление иногда принимает массовый характер. Так случилось в 1918—1920 гг., когда в России большевики, не умея по-другому предотвратить надвигающийся голод, организовали продотряды. Вновь кризис товарных взаимоотношений города и деревни возник у нас в 1929 г. в результате коллективизации или огосударствления сельского хозяйства.

Американский фермер надежно привязан к банковской системе и рынку с помощью кредитов. Вынужденный выплачивать большие суммы и проценты под заем, он не мучается над дилеммой: продать или придержать про запас: все, что произведено на земле, должно найти покупателя, в противном случае ему грозит опись имущества из-за неуплаты долгов и конец карьеры на этом поприще.

В Европе покрытие убытков крестьянина берет на себя государство (хотя там есть варианты и американской модели). Дотации ставят товаропроизводителя в зависимость от политики правительства, блокируют возможность его ухода с рынка, стимулируют наращивание или сокращение производства того или иного продукта, а также поддерживают цены в пределах себестоимости.

Есть еще один путь — организационный. Создается, допустим, акционерное общество, куда вместе с переработчиками и структурами, занимающимися сбытом, входит и сельский труженик.

Предполагать, что сельскохозяйственные производители в рамках свободного товарообмена и в условиях сегодняшних ценовых диспропорций начнут по доброй воле обеспечивать население городов продовольствием, по меньшей мере наивно. Между тем проект Программы не предусматривает эффективной системы вовлечения сельскохозяйственной продукции в товарный оборот. Ставка на фермера в существующих условиях ведет к снижению товарности

сельского хозяйства из-за отсутствия современной материально-технологической основы, дешевого инвестиционного кредита, опыта единоличного хозяйствования и необходимой для такого хозяйствования инфраструктуры. Сохраняющиеся же колхозы — а именно они сейчас кормят страну, давая рынку подавляющую часть продуктов питания, — деформируются под воздействием стихийного развития рыночных процессов и имущественного передела в аграрном секторе. О результатах этой деформации говорить пока рано, но прогрессирующий развал сельского хозяйства, ухудшение качественных показателей производства — лишь внешние проявления более глубинных следствий идущих преобразований.

НО И ЭТО ЕЩЕ НЕ ВСЕ

Не внушают оптимизма и признаки энергетического кризиса, особенно опасного в условиях более суровой, чем обычно, зимы и усугубляемого кризисом энергообеспечивающих систем. Даже в «благополучные» годы застоя холодные месяцы не обходились без проблем, связанных со снабжением электроэнергией, коммунального хозяйства — топливом. Выкарабкаться удавалось только в результате величайшего напряжения командной системы. На моей памяти десятки случаев, когда останавливались составы с мазутом, углем и переадресовывались вместо Москвы или Харькова на станции Новосибирскэнерго, Барабинскую ГРЭС и др. Отработанный десятилетиями механизм управления сверху компенсировал недопоставки, раздавая всем сестрам по сережке.

Сейчас централизованного руководства по-существу нет. Сокращение производства нефти, газа, угля, с одной стороны, и резкое подорожание электроэнергии — с другой (так как топливо покупается на кредиты с высоким банковским процентом) ставит под сомнение способность потребителя покрывать все расходы. А логика рынка проста: не заплатишь — отключим. И это не пустые слова.

Положение усугубляется чрезвычайной изношенностью энергохозяйства, недостатком средств на ремонт. Многие ли знают, что зимой в России добывают топлива меньше, чем потребляют? Так что нормой сейчас будут полухолодные квартиры и цехи и постоянные перебои с электроэнергией.

ТОЛЬКО ЛИ ДЕНЬГИ, ГОСПОДА

Пока что мы успешно проедаем свое будущее и мечтаем о мировом уровне. Но как на него выйдешь, опираясь на основу, устаревшую по сравнению с зарубежной на 10—15 лет? Без обновленной промышленности и сельского хозяйства финансовая стабилизация не имеет значения.

Восстановить объем рынка, приведя его емкость в максимальное соответствие с производственными возможностями российской экономики, в сложившихся условиях можно лишь за счет кредитной эмиссии, что в принципе противоречит курсу на бездефицитный бюджет. В СССР она разрасталась до огромных размеров, позволяя при относительно небольшом налоговом давле-

нии на производство и на доходы населения обеспечивать высокий уровень государственных закупок и инвестиций. Отказ от мощной кредитной эмиссии для нашей экономики убийствен, хотя сама по себе она не является показателем экономического здоровья. Это лекарство во избежание паралича, и расставаться с ним надо очень осторожно, постепенно уменьшая дозы. Иначе в условиях либерализации цен и всей экономической жизни кредитная эмиссия приведет лишь к гиперинфляции, разрушительные последствия которой для России могут оказаться — и здесь Гайдар совершенно прав — действительно трагедией.

Механизм гиперинфляции прост. Кредитные деньги стремятся смешаться с уже находящимися в обращении полноценными деньгами. Если это происходит, то покупательная способность каждого рубля, находящегося в обращении, падает, а цена, выраженная в рублях, растет. Следовательно, для того чтобы избежать гиперинфляции при массированном кредитовании, необходимо «развести» потоки кредитных и полноценных денег.

Существует еще один чрезвычайно важный аспект экономической реформы — создание стимулов к труду, жесткой и эффективной связи между его оплатой и результатами. Проще и быстрее всего решать эту задачу в рамках сохранения государственной собственности и государственного регулирования. Приватизация же решает ее опосредованно, медленнее и с излишними социальными издержками. Если исходить из интересов экономического развития России, обеспечения достойной жизни россиян и достойного места нашего государства среди других держав мира, то приватизация должна осуществляться во многом иначе, чем это делается сейчас.

ДВА ПОТОКА ОДНОЙ РЕКИ

Возможность существования двух валют на одной экономической территории уже обсуждалась в ЭКО. Так, в № 6 за 1987 г. были напечатаны доклад доктора экономических наук В. Д. Белкина «Точка опоры — деньги трудящихся», прочитанный на семинаре по системному моделированию производства и развернувшаяся в связи с ним оживленная дискуссия (см. также ЭКО № 3 и № 9 за 1989 г. и другие журналы). Суть данной концепции, разработанной совместно с П. А. Медведевым и И. В. Нитом, сводилась к внедрению в хозяйственный оборот «твердоконвертируемого рубля», который бы обращался параллельно с обычным рублем в безналичных расчетах между предприятиями.

Таким образом допускалось одновременное хождение «легких» или «слабых» денежных знаков, обслуживающих фондовые поставки, и полноценных или «сильных» рублей. Вытесняя «легкие» деньги, они, по мнению ученых, и помогут поддержать пошатнувшуюся было финансовую систему.

Автор же этих строк склонен считать более важным для экономики переходного периода использование, наряду с полноценными деньгами, особой «кредитной» валюты, имеющей хождение только в безналичной форме. Назовем ее условно гривна.

Центральный банк России получает право неограниченной кредитной эмиссии гривны, продажа гривновых кредитов коммерческим банкам не допускается. Гривновые кредиты выдаются исключительно товаропроизводителю.

Устанавливается курс гривны по отношению к рублю, при зачислении платежа на гривновый счет определенная законом часть — например 10% — может, по желанию владельца счета, обмениваться на рубли по этому курсу. Переток между рублевой и гривновой сферами денежного обращения регулируется посредством изменения курса гривны по отношению к рублю, а также процента по гривновым кредитам и доли гривнового платежа, конвертируемого в рубли. Возможно также погашение процентов по гривновым кредитам и даже всего кредита в рублях.

Естественно, возникает вопрос, что здесь нового по сравнению с предложениями В. Д. Белкина и его коллег? И коль уж их идеи не нашли практического применения, то где гарантия, что наши непременно «заработают»?

Несбыточность всех реформаторских попыток прошлых лет объясняется прежде всего тем, что они предполагали вытеснение нерыночных отношений рыночными в условиях, когда развитие последних гарантировалось властью. Ведь не секрет, что основой существования нашего тогдашнего общества была неограниченная монополия государства, исключающая какой-либо свободный товарно-денежный обмен. Сейчас положение коренным образом изменилось. Центр больше не диктует своей воли производителям. Экономическая монополия если и не исчезла окончательно, то, во всяком случае, очень серьезно подорвана.

Есть еще один аргумент в пользу гривны. Во времена, когда разрабатывалась теория «конвертируемого» и обычного рубля, наше хозяйство испытывало трудности от изобилия «легких», не обеспеченных товаром денег. Сегодня их практически нет. Страдает экономика, скорее всего, не от того, много «легких» денег или мало, а от диспропорции, нарушений равновесия в сравнении с полноценными деньгами. Нормальное функционирование требует и тех и других, но в определенных количествах и соотношениях. Беда нынешнего дня в недостаточности огромного количества «легких», кредитных денег, а без них сохранение, хотя бы в существующих масштабах, емкости российского рынка просто невозможно. В противном случае катастрофически упадут объемы производства и жизненный уровень населения. Но, как уже говорилось, попав в денежный оборот и слившись с полноценными деньгами, «легкие» деньги создают угрозу инфляции и гиперинфляции. Задача в том, чтобы и ввести их, и удержать инфляцию в определенных пределах (чтобы и волки были сыты, и овцы целы). В этом вся соль проблемы. Способ ее решения один: разделить обращение «легких» и полноценных денег. Механизм должен быть рыночный, обеспечивающий конвертируемость основной и вспомогательной валюты. Принцип двух денежных единиц должен просуществовать, пока не стабилизируется экономика. После того как масштабы эмиссии легких денег снизятся до уровня, не угрожающего инфляцией, надобность в разграничительном обороте отпадет сама собой.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ РОССИИ В 1992 г. *

Г. И. ХАНИН

Поскольку год еще не завершен, при определении его итогов я буду опираться на результаты первых семи месяцев — последнего периода, для которого имеются опубликованные данные к моменту написания статьи. Более подробные расчеты произведены по итогам за первое полугодие. Именно для этого периода имеются данные о динамике выпуска промышленной продукции в натуральном выражении, необходимые для исчисления индекса физического объема продукции промышленности, расчеты которого представляют наиболее трудную часть определения индекса национального дохода. Более полно представлены за первое полугодие и многие другие данные об экономическом развитии. Переход от оценки итогов первых семи месяцев к итогам года производится на основе выявления тенденций экономического развития, общей оценки экономической политики правительства России и эффективности (лучше сказать — неэффективности) сложившегося в этом году хозяйственного механизма. Прогноз на 1992 г. предварительный. На окончательные итоги года могут повлиять: суровость предстоящей зимы, возможные изменения экономической политики правительства и Центрального банка, решение Международного валютного фонда о выделении 3 млрд дол. резервного кредита и др. Но эти изменения не представляются значительными.

ДИНАМИКА ПРОИЗВОДСТВА И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ДОХОДА

Состояние производства в 1992 г. складывалось под влиянием долгосрочной (с конца 50-х годов) тенденции падения темпов экономического роста, особенно усилившейся в 1989—1991 гг. в связи с развалом государственного управления и ошибками в реформировании российской экономики. С 1989 по 1991 г. общий объем национального дохода, учитывающий скрытый рост цен, сократился, по моим подсчетам, примерно на треть, т. е. сравнялся с падением его в США и Германии в период самого тяжелого в истории капитализма кризиса 1929—1932 гг.

После провала августовского путча кризис еще усилился. Если

ориентироваться на данные СНГ, которые в решающей степени определяются экономикой России, то в четвертом квартале 1991 г. национальный доход упал на 21%, а с учетом скрытого роста цен в последние годы на 5% в год (размер его обосновывается в моих предыдущих работах) — на 26%. Данные Госкомстата России, показывающие значительно меньшее падение национального дохода в четвертом квартале 1991 г. по сравнению с оценками по СНГ, отражают, по моему мнению, то обстоятельство, что Россия в этот период не успела еще взять под свой контроль значительную часть экономики (военную и часть тяжелой промышленности, внешнюю торговлю), где падение производства было наиболее сильным.

Для замедления спада в российской экономике в 1992 г. имелись объективные причины. Экономический кризис мало затронул трудовые и материальные факторы экономического развития. Падение импорта, наиболее сильно повлиявшее на спад производства в промышленности в 1991 г., можно было приостановить благодаря обещанным западным кредитам и гуманитарной помощи. Намеченное в огромных масштабах сокращение военных закупок позволяло расширить экспорт высвобождаемого в связи с этим сырья и готовой продукции, а также использовать высвобождаемые сырье, рабочую силу и производственные мощности для расширения выпуска предметов потребления и инвестиционных товаров, прежде всего для экспортных отраслей. Опыт многих других стран показывает, что замедление экономического спада в сложившихся условиях вполне реально при условии обоснованной экономической политики. Российское руководство (и в этом его поддержали многие ученые-экономисты), к сожалению, не нашло правильного пути выхода из экономического кризиса. Из двух путей — чрезвычайных мер в экономике с широким использованием административно-командных методов и радикальной экономической реформы — российское руководство предпочло плохо подготовленную и непродуманную радикальную экономическую реформу, которая только усугубила трудности.

При определении динамики национального дохода в 1992 г. я буду опираться прежде всего на данные о выпуске продукции в натуральном выражении. При всей их неточности они остаются наиболее надежной характеристикой экономического раз-

* Сокращенный текст доклада на проведенной 16—17 ноября 1992 г. в Вашингтоне Рэнд корпорейшен и Гуверовским институтом конференции по роли военного сектора в экономике республик СНГ. Из текста доклада исключены два раздела, в основном повторяющие предыдущие экономические обзоры за первый и второй кварталы 1992 г. (ЭКО, 1992, № 6—7, 10), — об экономической информации в России и финансово-экономическом положении.

вития. Использование других применявшихся мною методов определения динамики продукции отдельных отраслей народного хозяйства и национального дохода затруднено отсутствием данных. Однако исчисленный мною индекс произведенного национального дохода будет проконтролирован индексом использованного национального дохода.

Динамика продукции промышленности определялась на основе данных о динамике выпуска важнейших видов продукции гражданской промышленности в первом полугодии 1992 г. Топливно-энергетический комплекс был представлен основными видами топлива, металлургический — основными видами продукции черной металлургии, машиностроительный — 58 видами гражданской машиностроительной промышленности, химико-лесной — 25 видами продукции, промышленность строительных материалов — 12, пищевая промышленность — 21, легкая — 15 видами продукции. Итого при составлении индекса использовались сведения о 140 видах промышленной продукции. Данные о динамике производства важнейших видов промышленной продукции в натуральном выражении по отдельным отраслям и комплексам приведены в конце статьи.

В расчете не представлены цветная металлургия, отрасли химической промышленности, связанные с выпуском военной продукции, военная продукция машиностроительного профиля, ряд отраслей машиностроения двойного назначения (приборостроение, электроника), часть швейной промышленности. По отраслям, включенным в расчет, индекс промышленной продукции определялся как невзвешенная средняя индекса отдельных продуктов. Индекс всей промышленной продукции определялся на основе индексов отдельных отраслей, взвешенных по среднемесячному фонду заработной платы в отдельных отраслях и комплексах промышленности. Результаты расчета представлены в конце статьи.

По вошедшему в расчет набору отраслей, комплексов и продуктов объем промышленной продукции составил в первом полугодии 81,8% к соответствующему периоду прошлого года. Для нахождения индекса по всей промышленности требовалось определить долю и динамику отраслей, не вошедших в расчет. Для этого я разделил оставшиеся отрасли на две группы: выпускающие гражданскую и военную продукцию. В отношении первой группы отраслей я исходил из того, что их динамика была существенно ниже, чем всей промышленности. Названные отрасли (электроника, оптика, радиотехника, коммуникационное оборудование) наиболее тесно связаны с производством, которое сокращалось в этом году исключительно быстро. К тому же сильно сократился спрос на технически более сложную продукцию. Так, падение производства наиболее качественных сортов проката черных металлов было больше, чем всего проката, металлорежущих и кузнечно-прессовых станков с ЧПУ — больше, чем всех этих видов станков и т. д.

Продукция цветной металлургии сократилась сильнее, чем черной. Поэтому я экспертно определил сокращение продукции этих отраслей в одну треть, что, по-моему, еще преуменьшено. Что касается продукции собственно военной промышленности, то ее падение было определено в 68%[1].

Долю первой группы отраслей я также экспертно определил в одну четверть продукции машиностроения. Следовательно, в них было занято 1,95 млн человек, 11,3% численности промышленно-производственного персонала. Численность же занятых собственно в военной промышленности была принята в 10% от общей численности занятых в промышленности.

Во втором полугодии следует ожидать дальнейшего уменьшения индекса промышленной продукции. Это объясняется ухудшением материальных условий производства (сокращение импорта), предстоящим резким сокращением военной промышленности, выполнившей годовой заказ уже в первом полугодии[2], огромными нереализованными запасами готовой продукции из-за трудностей сбыта. Под действием этих факторов уже произошло резкое падение промышленного производства в июне—июле. В июне 1992 г. среднесуточное производство многих видов продукции снизилось по сравнению с маем на 10—25%. За один только июль, по оценке Госкомстата, производство сократилось по сравнению с июнем на 6,4% и составило к соответствующему периоду прошлого года 77,6% вместо 86,5% за первое полугодие, т. е. снизилось на 8,9 процентных пункта[3]. С другой стороны, в связи с большим ростом наличной и кредитной эмиссии начиная с июля этого года можно ожидать оживления спроса, который может привести и к росту производства в ряде отраслей. К тому же уменьшится база в силу огромного спада в четвертом квартале прошлого года. В связи с этим я полагаю, что во второй половине 1992 г. падение промышленной продукции составит 30%, а в целом за год — 27,5%.

Госкомстат России оценивает падение объема работ, выполненных строительными организациями всех форм собственности, в первом полугодии в 37%. Близость этой оценки к реальности подтверждается данными о сдаче в эксплуатацию объектов непроизводственной сферы с коротким циклом строительства. Сдача жилья в первом полугодии сократилась на 34%, общеобразовательных школ — на 38, дошкольных

1 Российская газета, 21.06.92.

2 Гайдар Е. Россия и реформы. — Известия, 19.08.92.

3 Бокарев Ю. Дотянем ли до 96? — Биржевые ведомости, 1992, № 16 (24). С. 2.

учреждений — на 35, больниц — на 33, амбулаторно-поликлинических учреждений — на 42%[4]. В то же время, по оценке Госкомстата России, объем производственных капиталовложений сократился больше (почти наполовину), чем непроизводственных (на 42%)[5]. Так что можно полагать, что оценка Госкомстатом общего снижения продукции строительства даже занижена. Показательно и то, что в первом полугодии не был введен в действие ни один объект республиканской пусковой программы 1992 г., финансируемой за счет бюджета. Следовательно, общее падение продукции строительства можно оценить в 40%.

Вместе с тем обращает на себя внимание явное противоречие между данными о сокращении объема продукции строительства и выпуска основных строительных материалов, используемых в строительстве, в первом полугодии. Так, выпуск продукции промышленности строительных материалов упал, по моим расчетам, на 15,7%, готового проката черного металла — на 14, деловой древесины — на 11%. В среднем, следовательно, падение выпуска строительных материалов оказалось в два с лишним раза меньше, чем исчисленный индекс продукции строительства.

Заподозрить Госкомстат в переоценке размеров падения продукции строительства трудно. Исчисленный им индекс цен по строительно-монтажным работам (1000% к первому полугодию 1991 г.) даже ниже, чем индексы цен на материалы, используемые в строительстве (промышленно-строительных материалов — 1149%, деревообрабатывающая — 1205, черная металлургия — 2402%).

Объяснить столь огромный разрыв можно, во-первых, преуменьшением спада продукции в натуральном выражении, используемой в строительстве, и во-вторых, недоучетом строительства в частном секторе, где падение было меньше, чем в государственном. В-третьих, выросли, видимо, нелегальный экспорт продукции, используемой в строительстве, и запасы ее в строительстве.

Во втором полугодии в связи с некоторым улучшением финансового положения хозяйственных предприятий в результате действий Центрального банка можно ожидать сохранения спада в строительстве на уровне первого полугодия, т. е. 40%, и, следовательно, такой же будет эта цифра на весь год.

Продукция сельского хозяйства, по данным вице-президента А. Руцкого (видимо, они относятся к семи месяцам 1992 г.), сократилась на 27%[6]. Эти сведения подтверждают-

4 Сообщение Госкомстата России. Социально-экономическое положение Российской Федерации в первом полугодии 1992 г. — Экономика и жизнь, 1992, № 30. С. 7.

5 Там же.

6 Московские новости, 1992, № 34. С. 11.

ся размерами падения основных видов продукции сельского хозяйства в первом полугодии: убой скота — на 23%, производство яиц — на 11, цельномолочной продукции — на 18%. На 20 июля на 36—58% меньше прошлогоднего заготовлено сена и сенажа[7].

Следует, однако, иметь в виду, что динамика продукции сельского хозяйства в первые семь месяцев определялась главным образом динамикой продукции животноводства. Погодные условия и ход уборки сельскохозяйственных культур в этом году показывают, что положение с продукцией растениеводства (кроме кормопроизводства) будет значительно лучше, чем с продукцией животноводства. Конечно, урожай еще не собран и его будет нелегко собрать, учитывая развал в сельском хозяйстве и нехватку многих ресурсов, но все же можно полагать, что продукция растениеводства незначительно сократится по сравнению с прошлым годом (экспертно я оцениваю падение в 5%). В то же время падение в животноводстве достигнет скорее всего 30%. Тогда с учетом доли животноводства и растениеводства в продукции сельского хозяйства СССР (данные по России отсутствуют) в 1990 г. (58 и 42%)[8] общее сокращение сельскохозяйственного производства составит 20%.

Объем перевозки грузов транспортом общего пользования, по данным Госкомстата России, упал в первом полугодии на 16%. У меня есть большие сомнения в достоверности этой оценки. Особенно настораживает сокращение железнодорожных перевозок только на 11%, что значительно ниже, чем падение объемов продукции, подвергаемой перевозке. Однако я не считаю возможным дать более точную оценку и поэтому вынужден принять официальную. До конца года индекс продукции транспорта (считая по перевозкам груза — основным на транспорте) еще более сократится. Размер этого снижения я определил по отраслям, которые дают основной массив перевозки грузов. Годовой индекс продукции транспорта составит, по моим расчетам, 0,815.

Объем основных услуг связи (отправление газет и журналов, писем, посылок, бандеролей, денежных переводов, телефонных переговоров) упал в первом полугодии на 19—44%. Невзвешенная средняя арифметическая составляет 26%. Этот же размер падения я полагаю возможным оставить на весь год.

По данным Госкомстата России, за первое полугодие объем розничного товарооборота снизился на 42%, в то время как выпуск товаров народного потребления — только на 14%. Столь большое расхождение

7 Сообщение Госкомстата России... С. 6.
8 Народное хозяйство СССР в 1990 г. М., 1991. С. 458.

объясняется большим сокращением импорта предметов потребления и увеличением товарных запасов. Последние выросли в розничной торговле с 39 дней торговли на 1.01.92 г. до 55 дней на 1.07.92 г., в оптовой торговле и промышленности — с 6 до 26 дней[9]. При этом наибольшее сокращение розничного товарооборота произошло в январе, сразу после огромного взлета цен. В июне это сокращение составило 34%[10].

Оценивая достоверность официальных данных о динамике розничного товарооборота, следует иметь в виду, что, с одной стороны, они преуменьшают падение в связи недооценкой реального роста розничных цен. С другой стороны, преувеличивается — в связи с неучетом торговли в коммерческих магазинах и уличной, обьем которых упал, повидимому, меньше (в коммерческих магазинах), либо даже вырос (уличная торговля). Общая численность занятых в торговле, несомненно, выросла в связи с огромным увеличением уличной торговли, крайне неэффективной. Я полагаю, что оба этих фактора уравновешивают друг друга и поэтому можно согласиться с данными Госкомстата о динамике розничного товарооборота.

Индекс розничного товарооборота во втором полугодии я принимаю на уровне июня — 0,66 и, следовательно, годовой индекс составит 0,62.

Таким образом, мы теперь имеем все необходимые данные для оценки индекса общественного продукта в 1992 г. В качестве весов взяты доли отдельных отраслей народного хозяйства в ежемесячном фонде оплаты труда в отраслях национального производства в России в 1991 г. Ход и результаты расчетов приведены в конце статьи.

Расчет показал, что общественный продукт в 1992 г. составит 70,9% по сравнению с 1991 г. Для оценки индекса национального дохода, созданного в отраслях материального производства, необходимо оценить индекс материалоемкости. В годы застоя (1970-е — середина 80-х годов) она росла, по моим оценкам, на 1% в год. В конце 80-х годов, по тем же оценкам, ежегодный рост составил 5%. Я готов, однако, допустить, что это увеличение было в определенной степени связано с переоценкой обьема добычи сырья и недооценкой экспорта сырья, нелегальные размеры которого резко выросли в конце 80-х годов. Но огромное недоиспользование производственных мощностей в 1992 г. обьективно благоприятствовало росту материалоемкости. Производственные помещения, к примеру, должны обогреваться и освещаться, даже если обьем производства резко сокращается. С учетом этого 3% роста материалоемкости в 1992 г. следует считать минимальным. Принимая во внимание этот рост материалоемко-

9 Материалы к вопросу «О ходе экономической реформы в Российской Федерации». М., 1992. С. 18; Экономическое положение Российской Федерации (дополнительные данные) в первом полугодии 1992 г. С. 6.

10 Там же.

сти, индекс национального дохода составит 0,679.

Прежде чем сопоставить эту оценку с индексом использованного национального дохода, я хочу ответить на возможные возражения в отношении этой оценки, связанные с разницей с обычным соотношением между динамикой национального дохода и двух ключевых индикаторов экономического роста — грузоперевозок железнодорожного транспорта и производства электроэнергии. В прошлом грузоперевозки железнодорожного транспорта менялись в таком же размере, как исчисленная мною динамика национального дохода, а производство электроэнергии росло в 1,3—1,5 раза быстрее. В 1992 г. (как и в 1991 г.) это отношение резко изменилось. Падение грузоперевозок происходило в 3 раза медленнее, а производство электроэнергии — еще больше.

Что касается железнодорожного транспорта, объяснение является достаточно простым. Большая часть железнодорожных перевозок приходится на отрасли, главным образом, добывающей промышленности, индекс продукции в которых уменьшался в 1992 г. (как и в 1991 г.) намного медленнее, чем в других отраслях. Так, например, производство угля, которое составляло в первом полугодии 1992 г. около 20% железнодорожных грузоперевозок, уменьшилось в первом полугодии этого периода лишь на 2%. Искажение статистических данных, по упомянутым причинам (изложено в изъятой из текста части — **Г. Х.**), на железнодорожном транспорте также весьма возможно. Часть грузоперевозок, далее, связана с внешней торговлей, а размеры нелегальной ее части за последнее время стали весьма значительными.

Разницу между индексом национального дохода и производством электроэнергии объяснить сложнее, хотя подобное соотношение между изменением национального дохода и производства электроэнергии наблюдалось в экономических кризисах аналогичного масштаба на Западе. Поскольку квартальные и тем более месячные индексы национального дохода перед второй мировой войной не публиковались, я ограничился сопоставлением с индексом промышленной продукции. В США индекс промышленной продукции с июля 1929 г. по июль 1932 г. (минимум и максимум кризиса) упал со 125 до 56,5%, т. е. на 44,8%, а производство электроэнергии — с 7,76 до 6,55 млрд кВт·ч, т. е. на 15,6%, или в три раза меньше[11]. В экономике России разрыв между динамикой промышленной продукции и производства электроэнергии оказался немалым — более 6 раз. Я вижу два объяснения этого — более расточительное использование электроэнергии в России и возможные неточности в оценке динамики производства электроэнергии. К сожалению, прямые доказательства последнего у меня отсутствуют.

Для проверки оценки динамики произведенного национального до-

11 Мировые экономические кризисы. Москва, 1937. С. 542—546.

хода в отраслях материального производства я кратко рассмотрю (дефицит места и данных не позволяют дать более детальную оценку и анализ этого показателя) динамику использованного национального дохода. В то же время благодаря этой оценке станет возможным выявить изменения в структуре использованного национального дохода и их влияние на экономический рост или падение в ближайшем и более отдаленном будущем.

Я начну с личного потребления населения. Индекс той части потребления, которая обеспечивается розничным товарооборотом, был оценен ранее — 0,62.

Индекс всего личного потребления был выше из-за ожидаемого роста потребления с личных участков в натуре. Для оценки этого фактора я оценил долю натуральных доходов населения в общих доходах рабочих и служащих (13% в 1991 г.) и рост доходов с личных участков. Он был оценен на основе роста посевных площадей в 1991 г. (с 955 тыс. га в 1990 г. до 1446 тыс. га в 1991 г., или в 1,5 раза)[12] и поголовья скота на 10%[13] и в среднем (без взвешивания) — в 1,3 раза. С учетом доходов в натуральном выражении общее личное потребление населения в первой половине года упало на 29%.

Во второй половине года можно ожидать дальнейшего уменьшения личного потребления населения ввиду падения производства предметов потребления и их импорта. Нельзя ожидать увеличения доходов от личного хозяйства. Общий кризис экономики сказывается и на личном хозяйстве, хотя и в меньшей степени, чем на общественном секторе. Так, нехватка кормов в общественном секторе скажется и на индивидуальном хозяйстве, так как они часто крадутся из общественного сектора. В целом личное потребление населения до конца года упадет на ту же величину, что и национальный доход, т. е. на 2,5 процентных пункта.

Согласно данным Госкомстата России, сокращение капиталовложений в этом году по сравнению с первым полугодием 1991 г. составило 46%, в том числе производственных — на 48% (исчислено мною на основе прошлогодних капиталовложений и данных о сокращении всех капиталовложений и капиталовложений в непроизводственной сфере) и непроизводственных — на 42%. Как видим, оценка Госкомстата предполагает намного более резкое сокращение капиталовложений, чем строительно-монтажных работ. Это связано, во-первых, с увеличением доли капиталовложений в непроизводственную сферу, где доля строительно-монтажных работ меньше, чем в производственной. Во-вторых, в связи с уменьшением вложений в оборудование из-за сокращения отечественного производства и особенно сокращения на 40% импорта оборудования, занимающего большой удельный вес в расходах на оборудование.

Я полагаю, что оценка Госкомстата относительно сокращения ка-

12 Российская Федерация в цифрах. Ук. соч. С. 82.

13 Там же, С. 84.

питаловложений близка к истине. Индексы цен ни на строительно-монтажные работы, ни на инвестиционные товары, определенные Госкомстатом, не содержат преувеличений. Они хорошо согласуются с индексами цен в отраслях, поставляющих материалы для строительства и оборудование. Скорее можно ожидать их преуменьшения; с другой стороны, весьма возможно, что обьем капиталовложений в частный сектор недооценен. Оба эти фактора взаимопогашаются.

Огромное сокращение капиталовложений в материальное производство объясняется, во-первых, особенно сильным сокращением инвестиций в период кризиса в рыночной экономике из-за относительного избытка производственных мощностей, во-вторых, огромными финансовыми трудностями предприятий и необходимостью использовать свободные ресурсы для финансирования растущих материальных запасов, а не расширения основных фондов.

К концу года можно ожидать дальнейшего уменьшения объема капиталовложений в основные фонды в целом, включая производственную сферу, из-за усиления спада производства и растущих финансовых трудностей. Это сокращение, по-видимому, будет сильнее, чем по уровню жизни, поскольку население попытается противодействовать дальнейшему снижению уровня жизни. Значительный рост денежных доходов населения, достигнутый в июле—августе (на 30—40%, ежемесячно), и средней заработной платы показывает, что до известной степени это противодействие оказывается успешным. В то же самое время оптовые цены в те же месяцы росли медленнее, чем средняя заработная плата и весь фонд оплаты труда. В связи с этим можно ожидать дальнейшего уменьшения объема прибыли и инвестиций. Я думаю, что общее падение инвестиций за весь год составит 50%, в том числе производственных капиталовложений в основные фонды — 52%.

Следует отметить, что сокращение инвестиций в производственной сфере происходит неравномерно. Хотя полные данные о структуре капиталовложений по отраслям отсутствуют, по-видимому, в минимальной степени они уменьшились в топливно-энергетическом комплексе, что отражает его растущее значение в экономике и внешней торговле. Однако даже здесь оно весьма значительно (порядка одной трети).

Драматическое сокращение капитальных вложений и капитального ремонта в 1992 г. (после менее значительного в предыдущие 2—3 года) окажет большое влияние на последующее развитие российской экономики. Я буду обсуждать эту проблему более детально ниже, но уже сейчас можно сказать, что после стагнации основных производственных фондов в конце 80-х годов произойдет резкое сокращение их абсолютного объема в 90-е годы.

Большую роль в использовании национального дохода играют закупки вооружений и техники за счет бюджетных средств, выделяемых на оборону. За последние годы заказы

на военную технику включаются в ассигнования на оборону в отличие от прошлого, когда они прятались в расходах на народное хозяйство. Однако этим еще далеко не решается вопрос о тяжести затрат на закупку вооружения для советской экономики. Многое здесь зависит от того, в какой степени цены на военную технику отражают реальные затраты на ее производство.

Механизм установления цен на военную технику и, главное, соотношение между уровнем цен, оплачиваемым предприятиям, и бюджетом за счет ассигнований на оборону, все еще не раскрыт. Простой факт, что советские стоимостные расходы на закупку вооружений, пересчитанные в доллары по официальному курсу и тем более по курсу «черного рынка», намного уступают расходам американских вооруженных сил, в то время как закупки по важнейшим видам вооружения в натуральном выражении превосходят их, достаточно убедительно говорит о заниженности цен на военную технику, закупавшуюся Министерством обороны СССР. Так, в расходах бюджета СССР на 1989 г. предусматривалось затратить на закупку вооружения и боевой техники 32,6 млрд руб.[14], в то время как ассигнования на закупку военной техники по бюджету США в 1988 г. намечались в размере 79,2 млрд дол.[15] Даже если исходить из равенства закупок вооружений, то с учетом официального (до 1992 г.) курса рубля, равного 1,7 руб. за 1 дол., получается занижение цен на военную технику в СССР в 4,1 раза (в СССР — 19,2 млрд дол., в США — 79,2 млрд дол.). Еще большее занижение цен на военную технику в бывшем СССР содержится в расчетах Института народнохозяйственного прогнозирования РАН (6—9 раз), однако методика этих расчетов и исходные данные не публиковались. Поэтому я буду придерживаться своей оценки, допуская, что она еще занижена (в том числе и в связи с большей величиной закупок вооружения в СССР по сравнению с США в натуральном выражении).

В 1991 г. закупки вооружения и военной техники, приходящиеся на Россию, составили 24,5 млрд руб.[16] (с учетом занижения цен на военную технику их реальная величина в сопоставимых с другими экономическими показателями ценами составит 100 млрд руб.).

Теперь у нас есть возможность оценить величину изменения использованного национального дохода по трем крупнейшим его статьям — фонду потребления населения, капиталовложениям и закупке военной техники (см. таблицу).

Как видно из результатов расчетов, использованный национальный доход, рассчитанный по трем крупнейшим статьям, должен сократиться в 1992 г. даже намного больше,

14 Рыжков Н. И. О программе предстоящей деятельности Правительства. М.: Политиздат, 1989. С. 33.

15 Statistical Abstracts of the United States, 1989. P. 326.

16 Материалы к вопросу «О ходе экономической реформы в Российской Федерации». С. 50.

Индекс использования национального дохода по трем статьям, млрд руб. в ценах 1991 г.

Показатель	1991 г.	1992 г., % к 1991 г.	1992 г.
Личное потребление населения	526*	68,4	359,8
Капиталовложения	196,8	50	98,4
Закупки военной техники	100	32	32,0
ИТОГО	822,8		490,2

* Рассчитано исходя из объема фонда потребления в 1991 г. (618,7 млрд руб.) и доли расходов на личное потребление в общем объеме потребления в СССР в 1990 г., равном 0,85 (Народное хозяйство СССР в 1990 г. С. 14).

чем прогнозируемое падение созданного национального дохода — на 40,5%.

Возникает естественный вопрос о причинах расхождений между прогнозируемой динамикой созданного и используемого национального дохода в 1992 г. При ответе на него следует обратиться к направлениям использования национального дохода, которые в этом году приобрели особо важное значение.

Под влиянием финансовых трудностей у предприятий и населения в этом году резко возросли запасы. Статистика и здесь не полная, но то, что уже известно, говорит об этом убедительно. Правда, по предметам потребления прирост запасов носит в большей степени номинальный характер. В розничной торговле их рост в днях с 1 января по 1 июля 1992 г. в 1,43 раза оказался меньше, чем индекс розничного товарооборота в июне по сравнению с декабрем—ноябрем. Но в оптовой торговле и промышленности рост этих запасов в днях (с 6 до 26 дней розничной торговли за тот же период) превысил рост розничного товарооборота. В целом в неизменных ценах декабря 1991 г. запасы выросли, по моим подсчетам, на 6,1 млрд руб., или примерно на 60—80 млрд руб. в ценах первого полугодия 1992 г. Следует отметить, однако, что в середине года реальный их рост прекратился.

Большие размеры приняло в этом году увеличение незавершенного строительства. Правда, разрыв между объемом капитальных вложений и вводом в действие основных фондов в первом полугодии всегда был значительным, но в этом году он оказался особенно большим. При объеме капитальных вложений в 447 млрд руб. было введено основных фондов на 115 млрд руб. — в 4 с лишним раза меньше. Незавершенное строительство выросло на 362 млрд руб. В ценах 1990 г. этот прирост весьма значителен: примерно на 30 млрд руб. за полугодие по

сравнению с приростом на 10 млрд руб. в год за период 1985—1990 гг.[17]

Однако наибольший рост запасов наблюдался в тяжелой промышленности. В связи с отсутствием средств на оплату продукции многие предприятия машиностроения и ряда других отраслей вынуждены были либо оставлять часть своей продукции на складах или на свободной заводской площади, либо отгружать ее потребителям, которые, не имея средств на ее оплату, должны были хранить ее у себя до оплаты. Огромные запасы накопились также на оптовых базах. Об этом свидетельствует колоссальная величина просроченной задолженности предприятий, которая к концу первого полугодия превысила 3 трлн руб. По данным российской налоговой службы, разрыв между объемом производства и реализацией достиг в среднем 45%[18]. Для одной промышленности это дает 2,22 трлн руб. только за первое полугодие. По словам Е. Гайдара, «запасы в промышленности и торговле возросли в несколько раз»[19].

В то же время запасы ряда видов продукции (стратегические материалы, редкоземельные металлы), видимо, сильно уменьшились за счет их легального и нелегального экспорта. Тем не менее общий прирост запасов в народном хозяйстве в первом полугодии, видимо, превысил 2 трлн руб. (для сравнения: объем капиталовложений в первом полугодии составил 477 млрд руб.).

Это оказалось возможным только в связи с уродливым характером экономического развития в 1992 г., когда сокращение спроса очень медленно влияло на сокращение производства (положение изменилось только летом 1992 г. с ускорением падения производства в промышленности). До конца года доля прироста материальных запасов в национальном доходе значительно уменьшится в связи с прекращением их роста в розничной торговле, сближением ввода основных фондов и объема капиталовложений, более быстрым свертыванием промышленного производства. На уменьшение объема запасов готовой продукции повлияет и ожидаемое в четвертом квартале (и частично начавшееся уже в третьем) значительное расширение кредитной эмиссии, которая позволит предприятиям оплатить полученную продукцию и пустить ее в производство.

Новым фактором в использовании национального дохода в последние 2—3 года явилась утечка капитала из России в результате оставления части валютной выручки (преимущественно от нелегального экспорта) предприятиями и частными лицами в заграничных банках. Появившиеся со ссылкой на Международный финансовый институт в Вашингтоне оценки говорят о 15—20

---

17 Российская Федерация в цифрах. С. 204.

18 Гайдар Е. Россия и реформы.

19 Бергер М. Налоги полегчали, но выросли числом — Известия, 12.04.92.

млрд дол. этих средств еще в конце прошлого — начале нынешнего года. Произведенные мною для прошлого года сугубо приблизительные оценки[20] говорят о том, что величина утечки капитала составила почти половину легального экспорта. Поскольку российские предприятия по неопытности продают значительную часть продукции по ценам ниже мировых, тяжесть от этого вывоза для российской экономики еще больше усиливается. Думаю, однако, что в этом году утечка капитала из России несколько сократилась. Во-первых, после либерализации цен значительно сблизились мировые и внутренние цены, особенно на предметы потребления, что должно было уменьшить выгодность их нелегального экспорта. Во-вторых, валютный курс «черного рынка» сблизился с реальной покупательной способностью рубля. В-третьих, несколько усилился пограничный, таможенный и банковский контроль за нелегальным экспортом и утечкой валюты.

Из рассмотренных выше двух статей использованного национального дохода решусь дать оценку только по одной — изменению запасов. Думаю, что величина их прироста в этом году превысит прошлогоднюю примерно в 2 раза. Тогда при их величине в 1991 г., по опыту прошлых лет, равной примерно 20%[21] от объема капиталовложений, падение национального дохода составит 34% (соответственно 862,1 и 568,6 млрд руб.). В связи с уменьшением утечки капитала эта величина несколько увеличится. Произведенный примерный расчет динамики использования национального дохода, таким образом, в целом подтверждает определенное ранее изменение произведенного национального дохода.

ОЦЕНКИ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Наибольшее влияние на развитие экономики в следующем году окажут продолжающийся развал хозяйственного механизма, который может даже усилиться вследствие беспорядочной, поспешной приватизации, неизбежное падение продукции животноводства, ухудшение питания населения и снижение его работоспособности, сокращение производства нефти и других энергоносителей, что крайне болезненно скажется на легальном экспорте и импорте. Основные неизвестные — размер иностранного содействия и характер социального протеста против ухудшающихся условий жизни населения. Всеобщая забастовка, например, нанесет огромный урон экономике. Следует ожидать дальнейшего падения производства. В виде исключения, составленный правительством прогноз падения валового национального продукта в 1993 г. на 5% достаточно реалисти-

---

20 Ханин Г. И. Первый квартал: экономические пути России. — ЭКО, 1992, № 7. С. 7.

21 Соответствующий расчет приводится в уже упоминавшихся статьях в ЭКО; для первого квартала — в ЭКО, 1992, № 7. С. 62.

чен. При неизбежном ухудшении уровня жизни политическая и экономическая нестабильность усилятся.

Я возьму на себя смелость прогнозировать развитие российской экономики только до 2000 г. Можно выделить три возможных сценария: пессимистический, реалистичный и оптимистичный.

ПЕССИМИСТИЧЕСКИЙ СЦЕНАРИЙ исходит из продолжения нынешней плохо продуманной экономической политики и политического хаоса.

Сохранится низкая эффективность производства, умножатся социальные и национальные конфликты, вырастет региональный сепаратизм, весьма вероятны гражданская война, голод и холод, эпидемии из-за нехватки продовольствия, топлива, лекарств и развала медицинского обслуживания, рост преступности. Экономика будет погружаться в примитивные, крайне непроизводительные формы хозяйствования в виде мельчайших самообеспечивающихся хозяйств, будет наблюдаться рост бартера из-за развала денежной системы, региональной самоизолированности, угасание научно-технического прогресса. Ограниченное иностранное содействие не будет сопровождаться крупными частными инвестициями в производство из-за их невыгодности и опасности.

Данный вариант, однако, мне представляется маловероятным. Ни одна страна не может позволить себе медленное умирание (хотя история знает и такие примеры). Скорее всего, либо в ближайшее время будет найден более обоснованный путь экономической реформы[22], либо, что, к сожалению, мне представляется более вероятным, возврат к старой командной системе.

РЕАЛИСТИЧНЫЙ СЦЕНАРИЙ исходит из восстановления в ближайшие годы политической стабильности и работоспособного экономического механизма в виде командной системы. Восстановятся также стимулы к труду, научно-техническому прогрессу, повышению эффективности производства, производственным капиталовложениям. Однако долгосрочные тенденции к деградации генофонда[23] и развалу хозяйственной системы и трудовой дисциплины, истощение природных ресурсов позволят достигнуть только уровня эффективности производства 1990 г. Поэтому единственным фактором экономического роста станет изменение объема основных производственных фондов, которые будут сокращаться из-за несоответствия уменьшившегося объема капиталовложений и ремонта выбытию и износу основных производственных фондов. Иностранное содействие

---

22 Свое видение такого пути, совпадающее с мнением ряда других западных и российских экономистов, я изложил в статье «Путь выхода из тупика». — ЭКО 1992, № 9.

23 О роли этого фактора я подробно писал в статье: Khanin G. Economic growth in the 1980 s ...The Disintegration of Soviet economic system Routledge. London — New York. P. 73—85.

прекратится, но это может компенсироваться прекращением утечки капитала за границу.

ОПТИМИСТИЧНЫЙ СЦЕНАРИЙ исходит из того, что будет создана работоспособная демократическая политическая система и найден путь проведения экономической реформы, соединяющий стабильность и динамизм в экономике. Будут восстановлены стимулы повышения эффективности производства, научно-технического прогресса и капиталовложений. Благодаря этому несколько увеличится эффективность производства, усилится привлекательность российской экономики для иностранного капитала.

При оценке влияния этих сценариев на экономику России использовались рассчитанная мною ранее для Советского Союза динамика основных производственных фондов с 1955 по 1985 г. в неизменных ценах 1955 г. на основе альтернативных оценок индекса цен на инвестиционные товары, а также предположения, что выбытие и износ основных производственных фондов составят 3% к их полной стоимости. Расчет велся в ценах 1955 г. Впоследствии этот расчет был доведен, с учетом новых данных, до 1990 г. Для оценки дальнейшей динамики я продлил его до 2000 г. Поскольку речь шла о динамике, я не пересчитывал данные по России, но соответствующие данные для 1991—1992 гг. (изменение объема капиталовложений и предполагаемая динамика капитального ремонта) я взял из имеющихся или вероятных (для капремонта) данных по России.

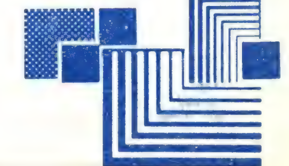
Основой для расчета явился реалистичный сценарий, исходящий из того, что в течение трех лет после 1992 г. объем производственных капиталовложений сохранится на уровне 1992 г., а затем в 1996 г. произойдет скачкообразный их рост с 10,9 до 15 млрд руб., после чего капитальные вложения будут увеличиваться на 1 млрд руб. ежегодно, но так и не достигнут уровня 1990 г. Что касается средств на капитальный ремонт, то после их огромного сокращения в 1992 г. из-за крайне низкого объема амортизационных отчислений, вызванного занижением во много раз оценки основных фондов, их уровень вырастет после переоценки основных фондов в 2 раза в 1993 г. и сохранится на этом уровне до 1996 г. Возможное изменение в соотношении средств на капитальные вложения и капитальный ремонт не окажут существенного влияния на результаты расчета. В 1996 г. объем капитального ремонта резко увеличится и почти сравняется с уровнем 1990 г. и сохранится на этом уровне до 2000 г., что будет соответствовать сократившейся величине основных фондов даже при росте нормы амортизации.

Как показывают результаты расчета, при указанных предпосылках остаточная стоимость основных производственных фондов в 2000 г. составит 70% от уровня 1990 г. Поскольку в реалистичном сценарии предполагается эффективность использования основных фондов в 2000 г. на уровне 1990 г., то объем

национального дохода также составит 70% от уровня 1990 г., что, однако, по абсолютному обьему окажется выше, чем в 1992 г., а на душу населения — примерно на уровне 1992 г. при нынешних темпах роста населения.

Допускаю, что я несколько преувеличил падение основных фондов и производства. Во-первых, при сокращении производства уменьшается нагрузка на фонды и, соответственно, размер их выбытия и износа. Во-вторых, в ряде отраслей имеется большой избыток фондов и существует возможность за счет перераспределения капитальных вложений направить их в отрасли, где фондов не хватает или их можно более эффективно использовать (например, в нефтяную и газовую промышленность, инфраструктуру и т. д.). За счет этого размер сокращения национального дохода уменьшается. Но все же национальный доход окажется намного ниже, чем в 1990 г. В то же время уже во второй половине 90-х годов можно ожидать подьема в экономике за счет лучшего использования основных фондов.

При оптимистическом сценарии главным условием экономического подьема является радикальный рост иностранных инвестиций. Чтобы понять, какой требуется рост иностранных инвестиций, отмечу только, что дефицит капиталовложений, необходимых для сохранения обьема основных производственных фондов на уровне 1990 г., составляет, в ценах 1991 г., 90,2 млрд руб. (рассчитано исходя из уровня производственных капиталовложений в России в 1990 г. в размере 155,4 млрд руб.[24] и их уменьшения за 1990—1992 гг.). В соответствии с официальным курсом рубля в 1991 г., равным 1,7 руб. за 1 дол., это составляет 53 млрд дол. Действительная покупательная способность инвестиционного рубля несколько уменьшит эту цифру. В любом случае речь идет об ежегодных иностранных инвестициях в размере десятков миллиардов рублей. Немыслимо, чтобы при самых благоприятных условиях ежегодные иностранные инвестиции достигли такой колоссальной величины. В лучшем случае речь может идти о 10— 20 млрд дол. Поэтому даже при таком сценарии инвестиции в основные фонды не достигнут уровня, необходимого для сохранения неизменной величины основных производственных фондов. Тем не менее, поскольку некоторого увеличения эффективности использования основных фондов по сравнению с 1990 г., хотя и с огромным трудом, можно достигнуть, возможно также и достижение к 2000 г. уровня национального дохода 1990 г. Уровень 1987—1988 г., однако, к тому времени не будет достигнут, и только после 2000 г. можно ожидать реального подьема российской экономики.



24 Российская Федерация в цифрах. С. 6.

Расчет индекса продукции отраслей промышленности в первом полугодии 1992 г., % к 1991 г.

№ пп	Продукция	Индекс по продуктам
	I Топливно-энергетический комплекс	
1	Электроэнергия	0,97
2	Нефть	0,87
3	Газ	0,998
4	Уголь	0,98
ИТОГО		3,82:4 = 0,995
	II Металлургическая промышленность	
1	Железная руда	0,86
2	Сталь	0,87
3	Готовый прокат черных металлов	0,86
4	Трубы стальные	0,75
5	Кокс 6% влажности	0,92
ИТОГО		4,26:5 = 0,826
	III Машиностроение и металлообработка	
1	Турбины паровые газовые	1,09
2	Дизели и дизель-генераторы	0,97
3	Крупные электромашины	0,9
4	Электродвигатели переменного тока	0,67
5	Электродвигатели малой мощности	0,86
6	Аккумуляторы и свинцовые батареи	0,79
7	Электродвигатели взрывобезопасные	0,87
8	Металлорежущие станки	0,84
9	Металлорежущие станки с ЧПУ	0,5
10	Станки деревообрабатывающие	1,23
11	Кузнечно-прессовые машины	0,8
12	Кузнечно-прессовые машины с ЧПУ	0,28
13	Погружные центробежные насосы	1,07
14	Автоматы и полуавтоматы швейные промышленные	0,73
15	Машины швейные промышленные	1,06
16	Прессы для обувной промышленности	1,03
17	Машины прядильные	0,83
18	Ткацкие станки	0,84

19	Печи хлебопекарные	0,8
20	Краны мостовые	0,56
21	Краны на автомобильном ходу	0,84
22	на пневмоколесном ходу	0,89
23	башенные 8 т и выше	0,47
24	Бульдозеры	0,85
25	Автогрейдеры	0,85
26	Экскаваторы	0,79
27	Скреперы	0,24
28	Тепловозы магистральные	0,81
29	Электровозы магистральные	0,53
30	Вагоны грузовые	0,75
31	Вагоны пассажирские	0,69
32	Троллейбусы	0,62
33	Автомобили грузовые	0,93
34	легковые	0,93
35	Автобусы	0,69
36	Автомобили грузовые с диз. двигателями	0,75
37	Прицепы и полуприцепы автомобильные	0,69
38	Прицепы тракторные	0,48
39	Подшипники качения	0,90
40	Тракторы	0,71
41	Комбайны зерноуборочные	0,72
42	картофелеуборочные	0,57
43	Косилки тракторные	0,72
44	Холодильники	0,82
45	Машины стиральные	0,76
46	Электропылесосы	0,88
47	Магнитофоны	0,84
50	Устройства радиотехнические	0,88
51	Телевизоры	0,79
52	Машины швейные	1,03
53	Мотоциклы	0,88
54	Велосипеды	0,75
55	Фотоаппараты	0,98
ИТОГО		41,38:55 = 0,752

	IV Химико-лесной комплекс	
1	Первичная переработка нефти	0,98
2	Аммиак синтетический	0,96
3	Серная кислота	0,87
4	Сода кальцинированная	0,9
5	Сода каустическая	0,95
6	Красители синтетические	0,85
7	Синтетические смолы и пластмассы	0,91
8	Химические волокна и нити	0,92
9	Каучуки синтетические	0,91
10	Спирты синтетические	0,9
11	Кинофотопленка	0,69
12	Лента магнитная	0,94
13	резинотканевая	0,93
14	Автошины	0,93
15	Обувь из полимерных материалов	0,77
16	Деловая древесина	0,89
17	Лесоматериалы круглые	0,9
18	Пиломатериалы	0,85
19	Шпалы	0,85
20	Деревянные дома	0,69
21	Фанера	0,9
22	Древесностружечные плиты	0,95
23	Целлюлоза	0,95
24	Бумага	0,83
25	Картон	0,92
ИТОГО		20,48:25 = 0,819
	V Промышленность строительных материалов	
1	Цемент	0,86
2	Листы асбестоцементные	0,98
3	Трубы и муфты асбестоцементные	0,88
4	Кирпич строительный	0,96
5	Сборные железобетонные конструкции	0,83
6	Конструкции из алюминиевых сплавов	0,83
7	Радиаторы	1,01
8	Ванны	0,89

9	Линолеум	1,06
10	Асбест	0,92
11	Мягкие кровельные материалы	0,91
12	Стекло строительное	0,89
ИТОГО		10,12:12 – 0,843
	VI Пищевая промышленность	
1	Мясо	0,73
2	Колбасные изделия	0,63
3	Масло животное	1,00
4	Сыр и брынза	0,7
5	Цельномолочные продукты	0,52
6	Сахар-песок	0,98
7	Масло растительное	0,86
8	Хлеб и х/булочные изделия	0,97
9	Кондитерские изделия	0,65
10	Маргариновая продукция	0,89
11	Безалкогольные напитки	0,33
12	Мин. воды	0,67
13	Консервы	0,71
14	Водка и ликеро-водочные изделия	1,02
15	Вино	0,72
16	Пиво	0,83
17	Чай	0,91
18	Соль	1,05
19	Пищевые концентраты	0,78
20	Мука	0,99
21	Улов рыбы	0,84
ИТОГО		16,78:21– 0,799
	VII Легкая промышленность	
1	Хлопчатобумажные ткани	0,82
2	Льняные ткани	0,91
3	Шерстяные ткани	0,83
4	Шелковые ткани	0,85
5	Нетканые материалы	0,80
6	Чулочно-носочные изделия	0,88
7	Трикотажные изделия	0,80
8	Кожаная обувь	0,76

9	Махровые полотенца	0,71
10	Женские колготки	0,996
11	Носки мужские	0,96
12	Ковры и ковровые изделия	0,98
13	Плащи	0,55
14	Полушубки и тулупы	0,56
15	Валенки	0,88
ИТОГО		12,28:15 = 0,818

Расчет индекса гражданской промышленности за первое полугодие 1992 г., % к 1991 г.

№ пп	Отрасли промышленности	Доля в общей занятости	Индекс физического объема
1	Металлургический комплекс	0,076	0,825
2	Топливно-энергетический комплекс	0,089	0,955
3	Машиностроение	0,47	0,752
4	Химико-лесной комплекс	0,14	0,810
5	Строительные материалы	0,06	0,843
6	Легкая промышленность	0,09	0,818
7	Пищевая промышленность	0,073	0,800
ИТОГО		0,96	0,796 : 0,96 = 0,829

Расчет индекса промышленной продукции за первое полугодие 1992 г., % к 1991 г.

№ пп	Группы отраслей промышленности	Доля в общей занятости	Индекс продукции
1	Гражданская промышленность, включенная в расчет	0,79	0,829
2	Остальная гражданская промышленность	0,11	0,67
3	Военная промышленность	0,10	0,32
ИТОГО			0,76

РАСЧЕТ ИНДЕКСА СОВОКУПНОГО ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОДУКТА РФ за 1992 г.

1. Расчет месячного ФОТ

№ пп	Отрасль экономики	Общая занятость в 1991 г., млн чел.	Средняя заработная плата, тыс. руб.	Фонд оплаты труда, млрд руб.	Доля в общем фонде оплаты труда
1	Промышленность	20,2*	0,58**	11,7	0,45
2	Сельское хозяйство	9,1	0,45	4,1	0,16
3	Транспорт	4,8	0,61	2,9	0,11
4	Связь	0,8	0,51	0,4	0,01
5	Строительство	6,2	0,68	4,2	0,16
6	Торговля	5,3	0,49	2,6	0,1
	ИТОГО			25,9	

* Общая занятость — Российская Федерация в цифрах. С. 65—66.
** Среднемесячная оплата труда. — Указ. соч. С. 72—73.

2. Расчет индекса СОП

№ пп	Отрасль экономики	Индекс физического объема по отраслям	Доля в общем фонде оплаты труда, %	Расчет индекса
1	Промышленность	0,725	45	32,6
2	Сельское хозяйство	0,8	16	12,8
3	Транспорт	0,82	11	9,0
4	Связь	0,74	1	0,7
5	Строительство	0,6	16	9,6
6	Торговля	0,62	10	6,2
	ИТОГО			70,9

* Общая занятость — Российская Федерация в цифрах. С. 65—66.
** Среднемесячная оплата труда. — Указ. соч. С. 72—73.

Расчет динамики основных фондов на 1990—2000 гг., млрд руб. в ценах 1955 г.

Год	Объем основных фондов по первоначальной стоимости	Размер выбытия	Объем износа	Объем основных фондов по остаточной стоимости	Текущий износ	Ввод в действие основных фондов	Капитальный ремонт
1990	586,2	17,2	196,4	389,8	17,6	25.7	9,5
1991	594,3	17,8	204,5	398,8	17,8	21,8	8,0
1992	598,3	17,9	214,3	384,0	17,9	10,9	3,0
1993	592,3	17,8	229,2	639,1	17,8	10,9	6,0
1994	585,4	17,5	241,0	344,4	17,5	10,9	5,0
1995	578,8	17,4	252,5	326,3	17,4	10,9	6,0
1996	572,3	17,2	263,9	308,4	17,2	15,0	9,0
1997	570,1	17,1	272,1	298,0	17,1	16,0	9,0
1998	569,0	17,1	280,2	288,8	17,1	17,0	9,0
1999	568,9	17,1	288,3	280,6	17,1	18,0	9,0
2000	569,8	17,1	296,4	273,4	17,1	19,0	9,0

ЗНАМЕНИТЫЙ ДОКЛАД

Группы профессионалов никогда не хотят оказаться вытесненными из сферы своей деятельности — к такому выводу приводит «Отчет о результатах проверки деятельности научно-исследовательских лабораторий Федерального правительства, подготовленный советом по науке при президенте», известный под названием «доклад Паккарда» (Дэвид Паккард — представитель совета директоров фирмы Hewlett-Packard Co).

— «А ведь я никого не смогу уволить», — сказал Паккард, когда обнаружил, что его деятельность в министерстве обороны менее результативна, чем он предполагал.

В сопроводительном письме Паккард подчеркивал, что «наиболее важная рекомендация — это пересмотр задач, поставленных перед научно-исследовательскими лаборато-

риями, и ликвидация мелочной опеки и чрезмерной детализации в руководстве ими.

Размеры лаборатории определяются ее отдачей, которая должна оцениваться не руководством ведомства, а группой беспристрастных и равных по положению специалистов.

Руководители научно-исследовательских лабораторий должны иметь право расходовать не менее 5, а возможно, и все 10% ассигнований на инициативные программы, результаты которых должны также четко измеряться.

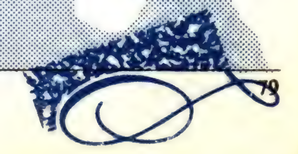
Должностные оклады ученых и инженеров, работающих в таких лабораториях, следует выделить в особую группу в штатных расписаниях государственных учреждений и поднять до уровня, на котором государственные лаборатории могли бы успешно конкурировать с предприятиями частного сектора в борьбе за привлечение на работу специалистов высшей квалификации.

Сохранение той или иной лаборатории — не самоцель. Размеры государственной научно-исследовательской лаборатории могут увеличиваться или уменьшаться (до нуля, если это необходимо) в зависимости от эффективности ее деятельности. Этому сопротивляются ведомства, которым подчинена неэффективная лаборатория. Пытаться закрыть ненужную лабораторию — это все равно что снести устаревшее военное сооружение.

Комиссия Паккарда не обнаружила в обследованных лабораториях квалифицированных, важных исследовательских программ или действительно больших установок, создание которых требует концентрации усилий, которые были бы не под силу учебным заведениям и промышленным фирмам. Отдача от капиталовложений сильно снижается из-за расплывчатости и непоследовательности в формулировках задач.

Следует также ослабить контроль за расходованием ассигнований, поднять оклады высококвалифицированных специалистов. Необходимо обеспечить более точную оценку результатов деятельности государственных лабораторий, а сами результаты в гораздо более широких масштабах предоставлять промышленным фирмам и учебным заведениям.

Электроника, 1983, т. 56/15. С. 91.





ДОМОЙ, В РОССИЮ

Люди старшего возраста и старых воззрений горячо утверждают: «В наше время в СССР никаких национальных проблем вообще не было. Учились, работали — и знать не знали, кто из нас какой национальности».

Можно предположить, что это счастливое неведение было свойственно в основном русским. Они везде чувствовали себя как дома. «Разные-прочие» были вынуждены приспосабливаться к языку, менталитету, традициям главенствующей нации, причем не только в России, но и на своих национальных территориях, где «язык межнационального общения» все больше вытеснял местные языки из сферы общественных отношений. Дошло до того, что в Белоруссии, например, родная речь стала считаться чуть ли не признаком бескультурья...

Без сомнения, такое положение нравилось далеко не всем. Особо недовольные, случалось, попадали на скамью подсудимых за национализм.

Распад Союза резко переменил диспозицию, и люди, привыкшие ощущать себя жителями молдавской, к примеру, провинции великого русского государства, вдруг проснулись иностранцами в независимой республике. Стали по сути «нацменами», в свою очередь вынужденными адаптироваться к языку, вере, обычаям и прочим ценностям коренного населения. Эта непривычная реальность многими русскими воспринимается как притеснение (хотя есть, конечно, и факты действительного ущемления их прав).

Вероятно, в этом психологическом дискомфорте состоит суть проблемы россиян в «ближнем зарубежье» — ее долговременная составляющая, в то время как вспышки антирусских настроений пройдут, как детская болезнь, а политические права граждан будут рано или поздно отрегулированы, в том числе и на основе межгосударственных соглашений.

Российские «патриоты-государственники», ведущие борьбу за воссоздание СССР под флагом защиты русских в республиках, на самом деле лишь усугубляют положение своих подзащитных, усиливая недоверие к ним со стороны коренных жителей. К тому же толку от всех этих стараний не больше, чем от попытки заново слепить расколовшуюся льдину...

У наших соотечественников в «ближнем зарубежье» есть выбор: стать полноценными гражданами новых государств, продолжать жить там на положении иностранцев (граждан России) или перебираться в Россию. Многие уже едут, другие подтверждают в социологических опросах готовность вернуться на историческую родину.

За этим новым явлением стоит целый комплекс политических, социальных, экономических проблем, которые нуждаются не в эмоциональных оценках, а в спокойном научном рассмотрении.

На вопросы ЭКО отвечает заведующая лабораторией проблем миграции населения Института проблем занятости РАН ЖАННА ЗАЙОНЧКОВСКАЯ.

ЕСЛИ ВЫПАЛО В ИМПЕРИИ РОДИТЬСЯ...

— По статистическим данным, за пределами Российской Федерации на территории бывшего СССР проживают 25 млн русских. Когда и при каких обстоятельствах они там оказались? Приходилось слышать, например, что это результат целенаправленной экспансионистской политики, целью которой было создание «новой исторической общности — советского народа», а средством — растворение коренного населения республик в массе русских.

— Конечно, в какой-то мере было и это, например на Кавказе в царской России, или в Прибалтике в советское время. Но связывать экспансию русских (или правильнее сказать— славян) только с имперскими целями совершенно неверно. Миграции, вызванные политическими причинами, включая и такие жестокие, как принудительное переселение народов, высылка «кулаков»; «заселение» ГУЛАГа, накладываются на мощные миграционные потоки, импульс которым дает закономерное развитие экономики — в частности, процесс урбанизации.

Миграция русских на окраины Российской империи, а потом и Союза — многовековой исторический процесс. В основном это была мирная экспансия: русские не вытесняли коренное население с их земель и из традиционных сфер занятости, а выполняли свои определенные функции — охрана границ, торговля, коммуникации и т. д. Собственно, такие свойства русских, как высокая подвижность и хорошая приспособляемость к различным географическим условиям, и позволили России стать обширной и великой страной. Впрочем, в границах империи и Союза активно мигрировали не только русские, но и представители других народов — что способствовало снятию демографических напряжений и более равномерному экономическому росту.

Самая мощная волна переселений поднялась с развитием процессов индустриализации и урбанизации в начале века. Российские крестьянские массы хлынули в города. На национальных окраинах урбанизация началась позднее, в основном уже после Великой Отечественной войны, и шла медленнее. Поэтому естественно, что на возникающий кад-

ровый спрос охотно откликались русские, к тому времени более опытные и подготовленные к промышленной деятельности, чем местное население. Самый большой поток пришелся на 60-е годы — пик роста городов.

— Но ведь далеко не все русские ехали на дальние новостройки добровольно...

— Да, конечно, часть из них оказались, к примеру, в Средней Азии вместе с эвакуированными во время войны заводами, многих других привозили под конвоем на объекты ГУЛАГа. Но это, в общем, не меняет сущности описанного явления. Интересно отметить, что сталинские попытки любыми способами ускорить перевод страны на индустриальные рельсы привели к обратному результату: более медленным темпам урбанизации по сравнению с Европой, где без всякого раскулачивания народ буквально «смыло» из деревень за два–три десятка лет.

— И никто по тем деревням не плачет?

— Да, потому что оставшееся сельское население работает так эффективно, что развитые страны не имеют проблем с продовольствием. Но это отдельная тема...

— Мы говорили, как я понимаю, о южных и азиатских республиках. В Прибалтике картина экспансии русских была иной?

— По сути, миграция русских в страны Балтии имела те же глубинные причины — потребности бурно растущей промышленности. Только в эти республики, более развитые по сравнению с Россией, притекала менее квалифицированная рабочая сила.

Мне кажется, у русских в Прибалтике очень хорошие перспективы, и им не стоит паниковать и собирать чемоданы (вообще об отъезде там пока больше говорят, чем реально уезжают).

В странах Балтии традиционно низкий естественный прирост населения, а экономический потенциал весьма велик — если они сами его не разрушат, порвав с Россией. Дело в том, что для Европы Прибалтика — далекая окраина, тупик, а вот для России это естественный выход к морю, в Европу. Если наши отношения будут развиваться нормально, Балтии не грозит безработица. И русские станут там желанными работниками — ведь трудно предположить, что на заработки в Ригу и Таллинн вскоре хлынут шведы или финны...

— Не думаю, что вы посоветуете русским задерживаться на Кавказе и в Средней Азии...

— ...И дело тут не только в сегодняшнем трагическом развитии событий.

Еще в начале 60-х годов начался естественный отток русских с Кавказа, в частности, из Грузии. Там процесс урбанизации достиг такой стадии, когда местное население в массе перебралось в города, выучилось, освоило городские профессии. Коренные жители стали составлять естественную конкуренцию «пришельцам», и началось тихое вытеснение русских.

Оно идет постепенно: на место уволившегося работника берут непременно местного, русская молодежь не возвращается к родителям после учебы в вузе или службы в армии — оседает в России.

Начиная с 1959 г. численность русских в Грузии сократилась на 18%, в Азербайджане — на 22%. Какие-то упреки тут неуместны: в Закавказье, а теперь и в Средней Азии создалась жесткая конкуренция на рынке городского труда в условиях высокого естественного прироста населения. Особенно велико сельское перенаселение — и в том числе это обстоятельство порождает сейчас кровавые конфликты. Идут, в сущности, войны за землю — поэтому-то, из-за глубинной жизненно-важной основы, их так трудно остановить.

— Но очень хочется как-то отгородиться от этого кошмара!

— Вот этого как раз делать ни в коем случае нельзя. Я сейчас скажу вещь явно непопулярную: России нужно подготовиться к приему неизбежной волны мигрантов местных национальностей из Закавказья и Средней Азии, где растет перенаселение. Деваться им больше некуда: за южными и восточными границами СНГ царят те же демографические и трудовые проблемы.

Россия должна оставаться общим домом для народов бывшего Союза — ради мира и собственного благополучия. Приютить переселенцев гораздо проще, чем воевать с соседями за жизненное пространство.

НЕ ВЕРЬ, НЕ БОЙСЯ, НЕ ПРОСИ

— То, что вы сейчас сказали, Жанна Антоновна, боюсь, идет сильно вразрез с общественными настроения-

ми. Из тихих российских городов сейчас с гиканьем вышвыривают «лиц кавказской национальности». Гуманист и демократ профессор Собчак заявляет по радио, что приказал не прописывать в Санкт-Петербурге южан, которые, по его мнению, обязаны вкушать прелести объявленного суверенитета на своих национальных территориях.

Да что говорить — и русских-то переселенцев из «ближнего зарубежья» встречают сейчас на Руси не слишком приветливо, а то и враждебно. Распространено мнение, что растущий поток мигрантов обездолит и без того задавленных нуждой россиян.

— Мы перешли к большому вопросу о приеме переселенцев.

Не слишком добросовестные ораторы цифру 25 млн человек превращают в объем грядущей миграции. Это домыслы. В Средней Азии, откуда грозит основной исход, проживают всего 3 млн русских. Русское население северного Казахстана живет там издавна, и его правильнее было бы уже называть коренным. Маловероятно также, что русские будут интенсивно переселяться с Украины, из Беларуси и Прибалтики.

Пока что абсолютные объемы миграции падают, а не растут. В 1991 г., например, в Россию прибыло 3,7 млн человек, а в спокойные годы существования СССР эта цифра достигала 7—8 млн. Сейчас семьи предпочитают без особой нужды не срываться с места, да и дорого стало путешествовать.

Конечно, изменился характер миграции: люди едут не в поисках лучшей доли, а под давлением неблагоприятных обстоятельств или спасаясь от опасности. Сейчас в РФ зарегистрировано более миллиона беженцев, а общее число мигрантов, въезжающих в Россию, в несколько раз больше. Это значит, что большинство вынужденных переселенцев не регистрируются.

— А можно ли вообще рассчитывать на помощь государства?

Я знаю, как работает новосибирское отделение Федеральной службы миграции: с утра до ночи принимает страждущих, объясняет им, кто беженец, а кто просто мигрант; на свои регулярные запросы на предприятия и в районы регулярно получает ответ, что приез-

жие нигде не нужны. Даже жалкое пособие предписано выдавать не всем, а только особо нуждающимся...

— У России, да и у других республик бывшего Союза совершенно нет опыта работы с беженцами. А тот, что появился в последние годы, скорее можно назвать отрицательным: расселение турок-месхетинцев, а потом и беженцев из Баку в самых глухих и дальних районах Нечерноземья. Считалось, что раз люди оттуда ушли, то надо восполнить потери. Но можно ли всерьез надеяться поднять самые отсталые районы за счет самых обездоленных граждан? Как ушло прежнее население, уходит и новое: мало там квалифицированных рабочих мест, и условий для нормальной работы и жизни нет никаких.

Возможно, кто-то из беженцев действительно хочет попробовать себя в сельском хозяйстве — так почему бы не дать людям землю в полутора-двухчасовой доступности от городов, или хотя бы рядом с хорошими дорогами?А вообще большинство нынешних беженцев — образованные и квалифицированные горожане, и просто расточительно делать из них сельхозрабочих.

— Но служба миграции продолжает ориентировать своих подопечных на сельскую местность. А ведь известно, что, например, в Новосибирской области уже нет в деревнях свободного жилья, да и положение с занятостью посерьезнее, чем в городе.

— Село пока по инерции продолжает выполнять роль собеса, где масса людей как бы работают и кое-как существуют. Но это положение, естественно, меняется с развитием рыночных отношений... Вообще же мировой опыт подсказывает, что переселенцам легче устраиваться и адаптироваться в городах, предоставляющих большой спектр возможностей.

— О каких вы говорите возможностях? В крупных городах беженцы из Баку уже три года живут в пансионатах и гостиницах, не имея никаких жизненных перспектив: без прописки нет постоянной работы, без работы не ставят в очередь на жилье. От безнадежности, вероятно, родилась утопическая идея: строить для мигрантов специальные поселки, где можно было бы жить и работать, «отгородившись» от враждебной действительности.

Можно было бы только приветствовать людей, берущихся устраиваться самостоятельно. Как я знаю, та-

кие поселки уже строят беженцы из Таджикистана. Им помогают миграционная служба, общественные фонды — например «Гражданское содействие».

Но, к сожалению, землю под строительство дают вдали от городов, и здесь зреет проблема.

— Будущее таких поселков сомнительно хотя бы потому, что число уже существующих в России поселений избыточно по отношению к имеющемуся населению. Эта система расселения сохранилась с аграрных времен, когда распределение населения по территории было более равномерным. Все наши города, в том числе и крупные, в социальном плане недоразвиты, а при нынешнем уровне рождаемости им вообще угрожает депопуляция. В такой ситуации нужно было бы только приветствовать приток энергичного, квалифицированного да еще этнически «родного» населения из-за границы.

Почему бы не разрешить группам беженцев строить дома в городах или в ближнем пригороде — на готовых коммуникациях, дорогах? Ведь это будет дешевле! И людям не придется мотаться в город издалека на работу и учебу.

Реальность, конечно, не способствует оптимизму. Но надо понять, что проблема беженцев неразрешима именно в прежней социалистической парадигме, когда только государство обеспечивало граждан работой, жильем и прочими благами. Всего этого всегда не хватало даже на местных, поэтому от «пришлых» приходилось отгораживаться системой прописки, за которую и сейчас держатся демократические власти. Дурной пример «огораживания» подают Москва и Санкт-Петербург. Бог весть сколько народу из тех же беженцев сами находят жилье и работу в крупных городах, но вынуждены из-за отсутствия прописки существовать на нелегальном положении.

Государство должно честно признать, что по отношению к беженцам и вынужденным переселенцам оно способно оставить за собой только определенные «аварийные функции», ограниченные по времени. Нельзя, конечно, бросать без помощи больных и престарелых. А всем остальным должна быть законодательно обеспечена система косвенной поддержки: льготные кредиты, налоговые льготы, предоставление земли. Это облегчит беженцам вхождение в

предпринимательство, сделает выгодным их участие в любых предприятиях.

— Соответствующий закон еще не принят, но кое-что в предложенном вами направлении уже делается, как я знаю. Федеральная служба миграции стала учредителем общественного фонда «Соотечественники», призванного решать проблемы беженцев. Основу фонда составляют бюджетные средства, а выделяться они могут только под проекты, гарантирующие их возврат и прирост. Например, на заседании правления фонда я наблюдала, как директор кирпичного завода из Прохоровки совместно с кооперативом переселенцев из Молдовы отстаивали свою программу реконструкции завода, которая позволит обеспечить работой и жильем многих беженцев. В Новосибирской области с помощью приезжих специалистов и, естественно, инвестиций можно было бы поднять на современный уровень льноводство и льнопереработку. Идей может быть много.

Такое ощущение, Жанна Антоновна, что сейчас любой из нас, никуда не уезжая, может оказаться в положении беженца: без работы и без перспектив получения государственного жилья. И тут переселенцы оказываются как бы в авангарде: многие из них уже имеют опыт самоорганизации и жизнеустройства в условиях, когда не на кого надеяться и нечего терять.

В Новосибирске я познакомилась с группой русских переселенцев из Грозного, которые, начав с нуля, создали успешно работающее малое предприятие, приобрели сносное жилье и вообще полны надежд на лучшее будущее. А до этого несколько месяцев обивали пороги чиновничьих кабинетов, пытаясь добиться положенных беженцам прав и льгот — пока не поняли, что лучший принцип, которым можно руководствоваться в сегодняшней действительности — «не верь, не бойся, не проси».

— Боюсь, это очень нетипичная история. Пока и законы, и все унаследованное нами от прошлого общественное устройство мешают людям самим устраивать свою судьбу. И частная, в общем, проблема беженцев показывает абсолютную необходимость создания рынка труда, рынка жилья, обеспечения свободы предпринимательства.

Беседовала Ирина САМАХОВА, кор. ЭКО

ЧТО ПОЛЕЗНО ЗНАТЬ УЧАСТНИКУ ЧЕКОВОГО АУКЦИОНА

На чековый аукцион вы идете для того, чтобы приобрести акции одного конкретного предприятия. Имейте в виду, что это наиболее рискованный из всех вариантов использования вашего чека. В этом случае ваши средства целиком зависят от благополучия этого конкретного предприятия. Если оно преуспевает, акции будут подниматься в цене, и дивиденд на них будет расти. Если же дела у него пойдут плохо, вы можете потерять часть или все вложенные средства.

Чековые аукционы проводятся только после завершения закрытой подписки на акции предприятий, приватизируемых путем преобразования в акционерные общества (АО) открытого типа. **На аукционах акции будут продаваться в основном «россыпью», чтобы их могли приобрести и те, кто имеет 1—4 чека,— это так называемая «народная подписка».** Акции будут реализовываться также пакетами или на чековых инвестиционных торгах и коммерческих конкурсах, но только по специальному решению Госкомимущества. В этом случае акции будут доступны тем, кто располагает крупными суммами чеков.

Чтобы избежать произвола чиновников, которые стали бы определять, когда продавать акции наиболее рентабельных предприятий, а когда — убыточных, все предприятия разбиваются на пять групп в зависимости от даты их регистрации в качестве акционерных обществ. **В первую группу** входят те, которые зарегистрированы до 31 ноября 1992 г., **во вторую** — после 31 ноября до 31 декабря 1992 г., **в третью** — после 31 декабря до 27 февраля 1993 г., **в четвертую** — после 27 февраля до 1 июня, **в пятую** — после 1 июня 1993 г.

Определены сроки проведения аукционов по этим группам. По первой группе аукцион объявляется не позднее 15 января и завершается не позднее 1 марта 1993 г., по второй — не позднее 15 марта и 1 мая, по третьей — не позднее 15 мая и 1 июля, по четвертой — не позднее 15 июля и 1 ноября, по пятой группе аукцион объявляется не позднее 15 сентября и завершается не позднее 1 ноября 1993 г.

Более конкретную информацию можно почерпнуть из информационных сообщений. Они будут публиковаться в специальном информационном бюллетене продавца, т. е. фонда имущества, и в местной печати не позднее чем за четыре недели до объявленной даты окончания аукциона. При приватизации объектов муниципальной собственности этот срок может сокращаться, но должен быть не менее двух недель. При продаже акций крупного АО, уставной капитал которого превышает 50 млн руб., информационное сообщение дополнительно будет опубликовано в бюллетене российского Фонда федерального имущества и в одной из центральных газет.

В информационном сообщении вы найдете: полное наименование и юридический адрес акционерного общества, общее количество и типы выпущенных акций, выбранный работниками предприятия вариант получения льгот, количество и номинальную стоимость акций, выносимых на чековый аукцион, адрес и телефон организации, в которой покупатели могут ознакомиться с планом приватизации, первый и последний день подачи заявок на участие в аукционе, адрес и телефон продавца, адрес, по которому принимаются заявки.

Организует публикацию информационных сообщений и проводит чековые аукционы фонд имущества. Он же затем производит расчеты с участниками аукциона, оформляет права собственности покупателя и дает информацию об итогах аукциона не позднее 40 календарных дней после его проведения там же, где публиковалось сообщение о нем. Поэтому по всем неясным вопросам обращайтесь в соответствующий фонд имущества.

Если должностные лица фонда имущества не выполняют своих обязанностей или бездействуют, вы вправе подать на них жалобу в Госкомимущества (103685, Москва, проезд Владимирова, 9), в которой нужно указать фамилию, имя, отчество чиновника, на которого подается жалоба и состав нарушения. Госкомимущества обязан рассмотреть жалобу и направить вам письменный ответ в течение 14 дней с момента ее поступления.

Для участия в чековом аукционе «народная подписка» необходимо подать заявку первого или второго типа. При этом имейте в виду:

* выбрав первый тип, вы соглашаетесь получить на каждый свой чек столько акций, сколько вам даст продавец. Сколько именно — заранее никто сказать не может. Это будет ясно в результате аукциона. Количество акций, выставляемых на продажу, объявляется в начале аукциона. Чем больше будет подано заявок (и предложено чеков), тем меньше придется акций на каждый чек. Сдав заявку первого типа и вместе с ней свои чеки, вы расстаетесь с ними навсегда. Вернуть их вы уже не сможете. Но ваша заявка будет удовлетворена обязательно;

* выбрав второй тип, вы указываете не только количество предлагаемых на аукцион чеков, но и цену, которую готовы заплатить за одну акцию номинальной стоимости, обозначенной в информационном сообщении (иными словами, сколько акций вы хотели бы получить на каждый свой чек). Если вы запросили, скажем, 4 акции на чек, а в результате аукциона получилось 3 акции, то ваша заявка не будет удовлетворена и все сданные чеки вам вернут. Для этого достаточно предъявить квитанцию, которая остается у вас, когда вы сдаете заявку и чеки. С этими чеками вы можете участвовать в другом аукционе, не понеся никаких материальных потерь. А вот если вы запросили 2 акции, то в рассматриваемом случае получите 3 акции на каждый свой чек. Почему?

Потому что все акции на аукционе обязательно реализуются по единой цене независимо от формы заявки! В этом выражается защита мелких держателей чеков. Они имеют такой же доступ к акциям, что и крупные коммерческие структуры. Тем самым исключается возможность крупному собственнику заплатить меньшую цену.

На первом чековом аукционе кондитерской фабрики «Большевик» участники в выданные им бланки записали свою фамилию, имя, отчество, паспортные данные, тип заявки, количество сдаваемых чеков, свой адрес и номер телефона. Была предусмотрена возможность зарегистрировать акции не на себя, а на кого-то другого. Для этого в заявке достаточно было указать также фамилию, имя, отчество, данные документа, удостоверяющего личность будущего владельца акций, его адрес и номер телефона. На все возникавшие вопросы отвечали консультанты — работники аукциона. Заполненные бланки и чеки участники сдавали в кассы. Корешок-квитанция с вы-

ходными данными подавшего заявку, заверенная кассиром, оставалась у него на руках.

Победителями становятся все участники аукциона, чьи заявки удовлетворены. Организаторы аукциона подсчитают, сколько акций останется после того, как будут удовлетворены все заявки первого типа, а также второго, но только тех, кто указал цену ниже продажной. Заявки указавших цену, совпавшую с продажной, будут удовлетворяться с предпочтением тех, кто предложил больше чеков.

Знайте: отказать вам в приеме заявки чиновники вправе лишь в том случае, если вы не признаетесь покупателем в соответствии со статьей 9 Закона РФ «О приватизации государственных и муниципальных предприятий» (а в ней в качестве покупателя не признается только юридическое лицо, в уставном фонде которого доля государства, местных Советов и общественных организаций превышает 25%) или не уложились в установленный срок. Все остальные причины незаконны, вы можете их обжаловать.

Но при проведении первых чековых аукционов их организаторы с разрешения Госкомимущества оставляют за собой право досрочно прекратить прием заявок (они должны приниматься в течение двух недель до начала аукциона). Почему? Чтобы на чек не пришлось, скажем, меньше одной тысячерублевой акции. Хотя понятно, что продавец всегда заинтересован выручить за свое имущество как можно больше средств (чеков), но в данном случае государство отказывается от этого в пользу новых собственников — граждан. Чтобы население не восприняло такой подход как нарушение своих прав, организаторы соответствующего аукциона намерены предложить на нем равнопорядковый объект. Но это будет практиковаться только в первое время, пока аукционы не станут привычным для нас явлением, и мы сможем выбирать среди объектов приватизации, выносимых даже на аукционы в разных концах страны.

Если вы стали победителем аукциона, право собственности на акции перейдет к вам от продавца лишь после внесения вас в реестр акционеров данного предприятия. Позаботится об этом фонд имущества (продавец). После определения победителей он направит протокол об итогах аукциона исполнительным органам АО для внесения изменений в реестр. А

вас он уведомит о продажной цене, количестве приобретенных вами акций и местонахождении реестра.

Дальше вам придется иметь дело с самим акционерным обществом. Вам нужно знать, что реестр — это список акционеров, по каждому из которых указывается фамилия, имя, отчество, адрес, а также количество, номинальная стоимость и тип приобретенных акций, дата внесения последнего платежа за акции. Если данное лицо выбывает из числа акционеров, в реестре фиксируется и эта дата. При изменении места нахождения реестра совет директоров обязан немедленно уведомить об этом акционеров.

Став акционером, вы вправе ознакомиться с реестром и документами о совершении сделок по приобретению акций. Если вы считаете, что исполнительный орган АО необоснованно отказал вам в регистрации или задержал регистрацию продажи акций, вам нужно сообщить об этом ревизионной комиссии, которая назначит лицо, ответственное за рассмотрение таких претензий, а затем вынесет свое решение. Оно является обязательным для акционерного общества, если АО не опротестует его в суде.

Суды или арбитражные суды рассматривают и все споры о признании недействительными сделок по продаже акций на чековом аукционе.

Ваша прибыль как акционера состоит из дивиденда и прироста рыночной цены акций. Собрание акционеров решает, каким быть дивиденду. Нередко даже самые процветающие АО не выплачивают дивиденды, а направляют всю прибыль на развитие производства. В этом случае прибыль акционера определяется приростом рыночной цены его акций. Но эту прибыль вы получите только в том случае, если продадите акции, причем найдя выгодного покупателя.

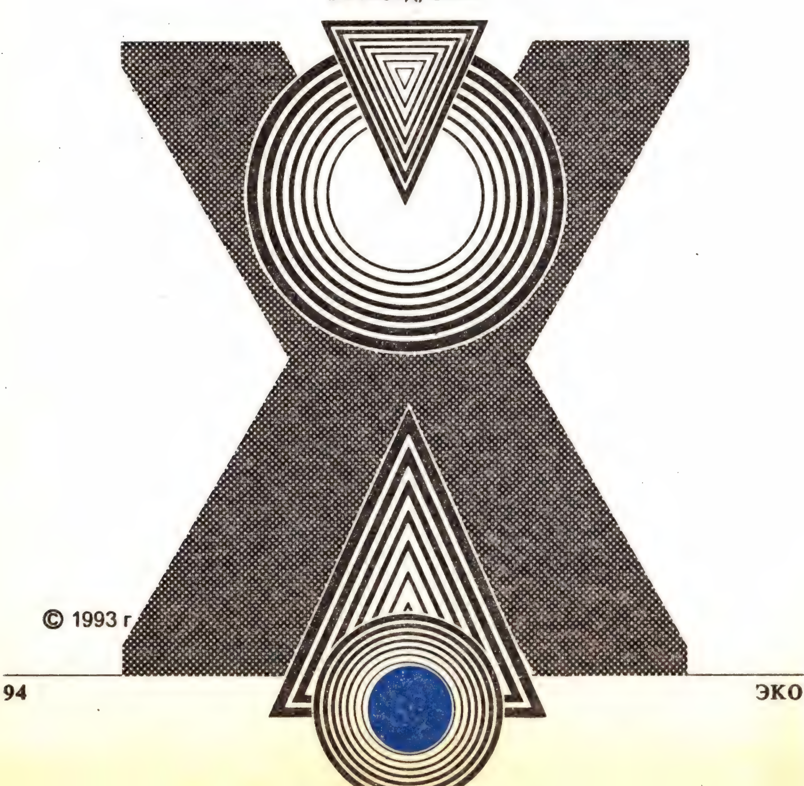
Если на аукционе вы приобретаете акции предприятия, трудовой коллектив которого выкупил 51% акций (т. е. контрольный пакет), то имейте в виду: этот коллектив может принять решение основную часть прибыли направлять не только на развитие предприятия, но и на укрепление социальной-бытовой сферы. Это положительно скажется на работниках предприятия. Но не на акционерах со стороны (к которым относитесь и вы), чей голос не будет играть сколь-нибудь решающей роли, поскольку действует правило: одна акция — один голос.

Материал подготовила Татьяна БОЙКО

ПРИВАТИЗАЦИЯ: СОЦИАЛЬНАЯ БАЗА ПОДДЕРЖКИ И СОПРОТИВЛЕНИЯ

Л. В. БАБАЕВА,
кандидат философских наук,
Институт социологии РАН,

Л. НЕЛСОН,
Университет содружества Вирджиний,
Ричмонд, США



Исследование процесса приватизации, проведенное в июне—августе 1992 г., охватило 4271 работника предприятий разного типа собственности[1].

Что же показало обследование, в % к числу опрошенных?

Считаете ли вы, что приватизация в России должна проходить быстрее, чем сейчас, медленнее или в ее нынешнем темпе?

	Быстрее	Медленнее	Как сейчас	Не знаю
Работники	48,9	7,3	7,0	32,9
Менеджеры	65,8	9,6	8,3	12,7
Члены комиссий	48,8	22,7	19,8	2,9

По вашему мнению, приватизация в России улучшит жизнь людей, ухудшит или не изменит?

	Улучшит	Ухудшит	Не изменит	Не знаю
Работники	43,5	17,3	11,0	24,3
Менеджеры	59,4	16,0	9,4	13,3
Члены комиссий	48,8	22,8	19,8	2,9

1 Авторы инструментария исследования: Л. В. Бабаева, Л. Нелсон, Р. О. Бабаев, А. И. Малинкин, Л. А. Резниченко. Расчет выборки проведен Р. О. Бабаевым (см.: Приватизация в России: кто и что о ней думает. М., 1992, ИС РАН).

Было опрошено 46,5% работников государственных предприятий, 23,6 — частных и 25% — недавно приватизированных из отраслей, подлежащих первоочередной приватизации, в Москве, Екатеринбурге, Смоленске и Воронеже. Были опрошены также директора государственных и владельцы или директора частных и приватизированных предприятий (в дальнейшем — «менеджеры») и 172 члена приватизационных комиссий, комитетов и управлений по территориальным округам приватизации («члены комиссий»).

Знакомы ли вы с Основными положениями Программы приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации на 1992 г. от 29 декабря 1991 г.?

	Работники	Менеджеры
Да, я очень хорошо знаком с этими положениями	12,1	40,8
Да, я слышал об этих положениях, но не очень разбираюсь в них.	56,6	49,1
Нет, я не знаю этих положений.	30,3	9,7
Если да, то насколько вы поддерживаете эту программу?		
Поддерживают в разной степени	40,7	73,1
Не поддерживают	7,1	6,6
Без определенного мнения	33,1	0,2

В какой степени будут реализованы планы в области приватизации на 1992 г.?

	Работники	Менеджеры	Члены комиссий
Полностью	0,9	1,2	10,8 — безусловно да; 31,4 — вероятно, да; 30,4 — вероятно; 16,0—безусловно нет.
В значительной степени	6,4	11,8	
Примерно наполовину	16	21,6	
До некоторой степени	37,6	45,5	
В основном не будут реализованы	7,5	7,3	
Затрудняюсь ответить	28,2	11,6	

Считаете ли вы, что владельцам частных предприятий должны принадлежать и производственные помещения и земля, на которой они расположены?

	Да	Нет	Не знаю
Работники	62,7	17,8	17,3
Директора	82,4	9,7	6,8
Члены комиссий	73,8	19 ,8	4,7

Если ваше предприятие было приватизировано или готовится к приватизации, то в какой мере работники участвовали или участвуют в решении вопросов приватизации?

	Работники	Директора	Члены комиссий
Их участие очень значительно	7,3	11,8	29,7
Их участие значительно	24,0	37,2	47,7
Их участие незначительно	29,1	30,6	14,5
Их участие крайне незначительно	20,3	14,0	4,7
Не знаю	19,3	6,4	0,6

Как, по вашему мнению, приватизация повлияет на производительность труда работников?

	Работники	Директора	Члены комиссий
Повысится сильно	14,7	19,9	49,0
Повысится незначительно	24,5	16,5	35,1
Ничего не изменится	16,5	7,2	6,7
Понизится	2	1,3	2,6

Одобряете ли вы предложение ввести именные приватизационные чеки, которые позволят гражданам приобретать долю в приватизируемых госпредприятиях?

	Не знаком	Одобряю	Не одобряю	Затрудняюсь ответить
Директора	9,7	57,9	15,6	17,3
Члены комиссий	2,3	72,7	16,9	5,8

Для работников этот вопрос был сформулирован по-иному: их спросили, как они намерены распорядиться своим ваучером? Ответы распределились следующим образом (%):

Куплю акции своего предприятия	44,3
Куплю акции другого предприятия	10,1
Продам	5,3
Не знаю	35,9

Итак, первое впечатление от приведенных данных оптимистическое. Почти половина работников и больше половины менеджеров считают, что приватизация должна осуществляться быстрее, и только меньше 10% хотели бы замедлить ее темпы; почти половина опрошенных работников ожидает от нее улучшения жизни людей и лишь одна шестая — ухудшения; поддерживают правительственную программу приватизации 18,6% работников и еще 22,1% поддерживают ее «до некоторой степени» — против 7,1% неподдерживающих. Наконец, по больному вопросу приватизации — частной собственности на землю — у радикальных взглядов тоже решающий перевес. Таким образом, утверждения, что «народ не потерпит частной собственности», «народ против приватизации» и т. п., не имеют под собой почвы.

ПОДДЕРЖИМ — НЕ ЗНАЮ ЧТО...

Но анализ приведенных цифр показывает: для очень многих опрошенных приватизация вообще и программа российского правительства — всего лишь идеологический лозунг; положительное отношение к ней не связано с повседневными заботами. Достаточно хотя бы сравнить долю поддерживающих российскую программу приватизации с долей знакомых с ней. Уровень информированности об «одобряемой» программе весьма низок, и слишком полагаться на него нельзя. Это согласуется с мнением большинства работников органов приватизации: почти везде, где приватизация осуществляется через трудовой коллектив, ключевой фигурой является директор, сам же коллектив пассивен. К сожалению, говорить о компетентности директоров тоже не приходится. Это открывает простор для злоупотреблений и со стороны директоров по отношению к трудовым коллективам, и со стороны работников органов приватизации и дельцов теневой экономики — по отношению к коллективам и директорам.

Все это подтверждает мысль, что трудовой коллектив сегодня в большинстве случаев не будет эффективным собственником и приватизация через трудовые коллективы (в том числе «директорская») может быть только переходной мерой, лишь ускоряющей переход предприятий в руки действительно эффективных собственников. Работники орга-

нов приватизации в Москве «дают» коллективам один—два года до банкротства и перепродажи своих предприятий.

Сопоставление некоторых других приведенных цифр также свидетельствует о сумбурности экономического сознания, стоящего за суждениями о приватизации. При более чем 40% поддержки целей правительственной программы приватизации лишь 0,9% (!) опрошенных работников верят, что она будет выполнена полностью, еще 6,4% — что она будет выполнена «в значительной степени» и 16% — «наполовину»! Поддержка программы не слишком связана с оценкой ее реальных перспектив и, видимо, основана лишь на доверии к личности Ельцина и общем желании «жить, как на Западе». О ее выполнимости судят и те, кто не знаком с нею. Интересно, что распределение оценок реалистичности программы среди значительно более осведомленных менеджеров практически такое же, что и у работников. О сумбурности мнений говорит и сопоставление оценок желаемой скорости приватизации с оценками ее вероятных последствий: 17,3% считают, что приватизация ухудшит жизнь людей, но всего 7,3% — что она должна идти медленнее.

У работников ожидания улучшения жизни в результате приватизации плохо согласуются с весьма скромными оценками возможного влияния приватизации на производительность труда. Очевидно, многие улучшение жизни вообще мало связывают с ростом производительности. В этих условиях оптимистические ожидания чреваты разочарованиями и даже отчаянием и озлоблением.

Наконец, радикальный подход к приватизации сельскохозяйственных угодий, производственных помещений и земли под ними сразу становится существенно менее радикальным, как только речь заходит о том, что непосредственно касается жизни опрошенных, — жилья. Здесь «приватизаторский» запал значительно ниже.

Обследование не выявило среди работающего населения ни одной социальной группы, оппозиционной по отношению к приватизации в целом. Однако степень поддержки и оппозиционности, да и степень информированности сильно варьируются, в зависимости от пола, возраста, образования, служебного положения. За последние три года группы значительно консолидировались, у различных слоев

и групп стало формироваться общественное мнение. В обществе возникли зачаточные формы социальной структуры.

ВОЗРАСТНЫЕ ГРУППЫ

Склонность к быстрым и радикальным мерам, «индивидуалистичность» стратегии экономического поведения, готовность пожертвовать социальной защищенностью ради более высокого дохода — все это с возрастом монотонно убывает. Правда, разница между возрастными группами не слишком велика, но отнюдь не случайна.

Так, среди работников от 45 лет и старше 37,5% считают, что приватизация улучшит жизнь большинства людей, 24,1% — что ухудшит. Для группы 38—44 года эти показатели составили 44,3 и 21,2%, 30—38 лет — 49,0 и 15,1%, а до 30 лет — 50 и 11%[2]. Среди тех, кому 38 лет и больше, ускорить приватизацию хотели бы 48%, а среди тех, кто моложе 38, — 54,5%, замедлить ее считают необходимым 9,6% в старшей «половине» и 5,7% — в младшей.

По более конкретным, «осязаемым» вопросам радикализм молодых людей проявляется более отчетливо. Характерны ответы на вопрос о приватизации недвижимости — сельскохозяйственных угодий, земли и производственных помещений в городах. Доля противников частной собственности на сельскохозяйственные земли невелика во всех возрастных группах, но разница между группами весьма отчетлива: 5,7; 8,6; 15,5 и 16,6% соответственно. Доля противников государственного и колхозного землевладения с возрастом столь же последовательно падает: 45,7% — до 30 лет, 38,6; 28,9; 22,2%. Так же, хотя и с менее заметной разницей, меняется отношение к приватизации земли и производственных помещений в городах — от 70,2% в возрасте до 30 лет до 55,9% — в возрасте старше 45.

Значительно явственнее различия проявляются там, где речь идет об индивидуальных предпочтениях и «личных экономических стратегиях» — ответах на вопросы, какой из вариантов приватизации предпочитает респондент, как намерен он распорядиться своим ваучером, что для него важ-

2 Возрастные интервалы в настоящем исследовании отличаются от общепринятых: выделены четыре группы: моложе 30 лет; 30—37 лет; 38—44 года; 45 лет и старше.

нее: размер дохода или его надежность и личная социальная защищенность.

Прежде всего — о вариантах приватизации. Анкета содержала четыре варианта:

1. Работники получают право на стабильный доход от причитающейся бесплатно на их долю части имущества предприятия (25% всей стоимости фондов), но без права участвовать в управлении.

2. Работники бесплатно получают в собственность все предприятие и каждый может делать со своей долей все, что хочет, в том числе и продать свои акции; но в случае банкротства теряет и акции, и работу.

3. Коллектив выкупает предприятие в свою собственность без государственного кредитования, владея либо контрольным пакетом акций (51%), либо 100% акций, управляет предприятием и берет на себя риск, связанный с возможностью банкротства.

4. Предприятие продается тому, кто может за него больше заплатить, а позже — эффективно управлять им; вырученные от продажи деньги частично передаются работникам предприятия в виде единовременной выплаты, частично — на помощь всем людям в период перехода к рынку.

О пятом — «никакая приватизация не нужна» — мы уже говорили выше.

Выбор вариантов в анкете отражал не столько реакцию на планы правительства, сколько принципиальную ориентацию различных групп. Однако определенное соответствие с вариантами программы есть. Так, первый и четвертый варианты в сумме соответствуют «конкурсному» варианту приватизации российского правительства, а разбиение его на два самостоятельных варианта помогает выявить различные составляющие в его приятии или неприятии. Третий и четвертый варианты грубо соответствуют «программе Пияшевой»: коллектив получает предприятие в свою собственность и сам решает, как эту собственность делить. Но, опять же, появляется возможность посмотреть, что определяет привлекательность этого принципа: стремление получить бесплатно часть собственности или «бескорыстная» ориентация на коллективные формы собственности. Коллективная форма приватизации представляется значительно более привлекательной, чем конкурсная, даже если к

числу сторонников последней приплюсовать и долю тех, кто предпочитает просто «стабильный доход». Однако по возрасту эти предпочтения распределяются довольно сложно. Доля тех, кто предпочитает «аукционно-конкурсный» вариант, падает с возрастом: с 26,8% в группе моложе 30 до 10,7% в группе 45 лет и старше. Все остальные варианты прямо не зависят от возраста.

Тесно связаны с возрастом и планы использования ваучеров. Именно здесь в наибольшей степени проявляется приверженность старших возрастных групп к коллективным формам, с которыми ассоциируются стабильность, надежность, социальная защищенность. Доля тех, кто намерен приобрести на ваучер акции собственного предприятия, с возрастом монотонно растет — с 37 до 52%; доля желающих приобрести акции «чужого» предприятия — монотонно падает с 12 до 7%. Снижается и доля желающих продать свои акции.

Предпочтение высокого дохода доходу гарантированному связано с возрастом теснее всех показателей. Так, соотношение между теми, кто предпочитает высокий доход, и теми, для кого важнее уверенность в завтрашнем дне, в двух крайних возрастных группах оказалась практически обратной: в самой старшей — 25 и 50%, в самой младшей — 43 и 29%; это подтверждается и данными о реальном поведении опрошенных. Среди работников негосударственного сектора старших возрастных групп около трети, по их словам, перешли туда из-за более высоких заработков; среди тех, кому за 30—38 лет, — 42%; среди тех, кто моложе 30 лет, — 45%.

Таким образом, «конфликта поколений» в отношении к приватизации не обнаружилось. Но ряд обстоятельств внушает тревогу и свидетельствует о необходимости целенаправленной работы, дифференцированной по возрастным группам. Во-первых, «лояльность» к приватизации не всегда опирается на последовательную систему убеждений и сопровождается низким интересом к информации. Это говорит о недостаточной устойчивости поддержки. Во-вторых, именно те возрастные группы, которые проявляют наибольший консерватизм, наиболее политизированы и потенциально социально активны. Те же, чьи взгляды ближе к взглядам сторонников приватизации, более аполитичны.

Различие в основных экономических ценностях молодых и старших возрастных групп: для первых —это максимизация дохода, для вторых — максимизация стабильности, надежности, социальных гарантий — наводит на мысль о целесообразности сильнее дифференцировать социальную политику по отношению к различным группам. Для более молодых — расширять возможности «игры» и «выигрыша», риска, для старших — усиливать социальные гарантии, снижая вероятность крупного «проигрыша». Пример удачной меры такого рода — снижение пенсионного возраста для лиц, уволенных по сокращению и не сумевших найти работу, существенно ослабившее оппозицию реформам среди лиц старшего возраста, особенно женщин.

МУЖЧИНЫ И ЖЕНЩИНЫ

«Приватизация не нужна» — ответили 8,2% мужчин и 16,5% женщин. Если среди мужчин ускорить ее считают необходимым 58%, то среди женщин — 45%. Зато «не знаю» ответили 41% женщин (мужчин — 24%).

Женщины значительно чаще отрицают частную собственность на землю в деревне и реже высказываются за приватизацию предприятий с помещениями и землей (60% против 70% среди мужчин), чаще возражают против продажи российских предприятий иностранным владельцам.

Значительно больше среди женщин предпочитающих коллективную собственность. Ответы женщин демонстрируют заметно более острое ощущение социальной незащищенности. Именно ощущение: по опросу, шансов потерять работу у них ненамного больше, чем у мужчин.

Таким образом, консерватизм, недоверие к реформам и опасения у женщин значительно сильнее, чем у мужчин, хотя и среди них доля сторонников приватизации (и даже ее ускорения) существенно выше, чем противников. Правда, на реальной социально-политической ситуации, это, видимо, отразится значительно меньше: женщины проявляют более слабый интерес к затрагиваемым проблемам, они реже выступают в роли лидеров общественного мнения.

Однако на предприятиях, где больше женщин, и в городах с преобладающими «женскими» производствами, видимо, понадобятся особые меры, дабы смягчить возможное

недовольство и широкое распространение коллективных форм приватизации. Учитывая, что для женщин устойчивость и стабильность положения существенно важнее размеров дохода, для приватизации «женских» предприятий, особенно в небольших городах, окажутся уместнее «классические» формы кооперации с акцентом именно на социальной защищенности, пусть даже в ущерб росту доходов.

Видимо, полезны будут также меры по дальнейшему отвлечению замужних женщин с детьми с рынка труда — рост выплат матерям, сидящим с детьми, при повышении стоимости детских учреждений.

ТИПЫ СОБСТВЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Работники государственных предприятий дают более «консервативные» ответы на все вопросы, а работники частных — наиболее радикальные (только в пользу более медленных темпов приватизации здесь высказалось чуть больше). Это относится к оценкам продажи российских предприятий иностранцам; поддержка российской программы приватизации также сильнее всего на частных предприятиях.

Работники приватизированных предприятий настроены и политически явно радикальнее государственных. Еще сильнее различия между настроениями работников частных и приватизированных предприятий в «личных экономических стратегиях» и предпочтениях.

Работники частных предприятий ведут себя «как положено» людям с их взглядами. Оба варианта, соответствующие конкурсному типу приватизации в правительственной программе, здесь набрали заметно больше сторонников (16,9% готовы удовлетвориться стабильным доходом, 24% приветствуют конкурсную приватизацию). Работники государственных предприятий в 18,5% случаев отвечают: «никакая приватизация не нужна», а иерархия предпочтений спускается довольно полого: 34,7% — выкуп в коллективную собственность, 20,8— «дележка», 14,1 — конкурсная приватизация и 12% — стабильный доход. А вот работники приватизированных предприятий неожиданно сильно приверженны к коллективной собственности — «третий вариант» нашей анкеты собрал там рекордную цифру в 43% (конкурсный вариант — 17,5%, немногим больше, чем на

государственных; а «стабильный доход» — даже меньше, чем на государственных — всего 10,3%).

Ответы эти не случайны. Это подтверждается их совпадением с планами работников распорядиться ваучерами. На частных предприятиях меньше всего доля намеренных приобретать акции собственного предприятия, — 37%, больше всего тех, кто собирается приобретать чужие акции (6%) или продавать ваучеры (9%). Но приватизированные и государственные предприятия практически поменялись местами: на приватизированных большинство (58%) намерены приобретать собственные акции, 7% — чужие и лишь 4% — продавать. На государственных собственные акции намерены приобретать всего 45% — больше, чем на частных, но меньше, чем на приватизированных. По стремлению приобрести чужие акции и продать ваучеры работники государственных предприятий также занимают промежуточную позицию между частными и приватизированными.

Отличие взглядов персонала частных предприятий от государственных вполне понятно: туда с самого начала шли люди с определенными взглядами и мотивацией, да и доля более радикально настроенных групп с высшим образованием и более высокой квалификацией там значительно выше.

Для целей настоящего исследования интересно отличие взглядов сотрудников недавно приватизированных предприятий от работников госсектора, так как различия во взглядах обусловлены опытом приватизации и новым социальным ощущением. Больший радикализм работников приватизированных предприятий, их более доброжелательное отношение ко всем или почти ко всем аспектам приватизации обнадеживают: с ростом числа приватизированных предприятий будет усиливаться ее поддержка, если только этому не помешают рост цен, безработица, снижение качества и сокращение доступности услуг. Это соображение мешает безоговорочно рекомендовать «обвальную» приватизацию в качестве средства расширения социальной базы реформ. Результаты обследования показывают: на более или менее широкую поддержку может сегодня рассчитывать прежде всего экономически наименее эффективная форма приватизации — приватизация через трудовые коллективы по типу закрытого акционерного общества, т. е.

практически превращение предприятий в кооперативы, причем «подлинные», не липовые.

Возможно, «малую» приватизацию следует больше растянуть во времени, чтобы дать возможность остальным коллективам на примерах банкротств и материальных затруднений «коллективных» предприятий задуматься о преимуществах более экономически эффективных форм, гарантирующих высокий доход и большую надежность рабочего места.

ОБРАЗОВАНИЕ, КВАЛИФИКАЦИЯ, ДОЛЖНОСТЬ

Распределение оценок по различным образовательным группам подтверждает выводы прежних исследований: с ростом образования поддержка либеральных экономических реформ усиливается.

А вот что касается «личной» экономической стратегии и личных планов, никакой связи с образованием здесь не обнаружилось. Привлекательность коллективных и индивидуальных форм приватизации от образования также практически не зависела.

По вопросам о темпах приватизации и о том, как она повлияла на уровень жизни, мнения распределились следующим образом:

Приватизация должна идти:	Быстрее	Медленнее
Низкоквалифицированные рабочие	45,4	7,0
Высококвалифицированные рабочие	54,2	9,8
Служащие без высшего образования	45,1	6,9
Специалисты с высшим образованием	58,2	7,5
Заведующие отделами	58,9	6,3

Уровень жизни большинства людей в результате приватизации:

	Поднимется	Упадет
Низкоквалифицированные рабочие	41,2	17,6
Высококвалифицированные рабочие	45,8	21,5
Служащие без высшего образования	39,7	17,9
Специалисты с высшим образованием	52,7	17,0
Заведующие отделами	50,3	17,6

Легко видеть, что «общая» поддержка приватизации монотонно растет с ростом должностного статуса с одной оговоркой: служащие без высшего образования (в подавляю-

щем большинстве женщины) очень близки к низкоквалифицированным рабочим.

А вот желаемые формы приватизации и намерения распорядиться ваучерами не слишком коррелируют с «общеполитическими» оценками.

«Коллективизм», предпочтение коллективной собственности и коллективного управления растет с квалификационно-должностным статусом и со стремлением к более радикальной приватизации.

Склонность приобретать на ваучеры акции чужих предприятий с квалификацией увеличивается, хотя и очень незначительно, продавать ваучеры чаще всего собираются квалифицированные рабочие (9,7%).

Конкурсную приватизацию чаще всего поддерживают служащие без высшего образования и специалисты.

Таким образом, поддержка приватизации усиливается с ростом образования и квалификационно-должностного статуса работника. Это весьма благоприятный признак, так как лица более высокого статуса чаще выступают в роли лидеров общественного мнения. Еще в начале 20-х годов социологи отмечали, что люди бессознательно стремятся отождествлять себя с более высоким социальным статусом. Поэтому умело направляемая информация о взглядах и предпочтениях лиц более высокого социального статуса (но не слишком высокого — на ступень—две выше нынешнего) могла бы ускорить процессы социального приятия идей приватизации.

МЕНЕДЖЕРЫ

Уже беглый взгляд на таблицы, помещенные в начале статьи, показывает, что менеджеры в целом настроены значительно радикальнее работников. Среди них значительно выше доля тех, кто считает необходимым ускорить приватизацию и полагает, что она улучшит жизнь людей, а также тех, кто поддерживает российскую программу приватизации и верит в ее выполнение, кто выступает за приватизацию сельскохозяйственных угодий и городской недвижимости и благожелательно настроен к иностранной собственности.

Но, хотя ответы менеджеров практически на все вопросы оказались более радикальными, никаких принципиаль-

ных расхождений в их взглядах со взглядами работников не выявилось. Особенно со взглядами работников частных и приватизированных предприятий — те проявляли больший радикализм, чем государственный сектор. Никаких «классовых конфликтов» между частными собственниками и «эксплуатируемой массой» во взглядах на приватизацию не обнаружилось (напомним, что обследование почти не включало руководителей крупных предприятий базовых отраслей и тех, кто связан с военными заказами).

Но есть ли конфликты внутри самого корпуса менеджеров? Ведь в эту группу входят как директора государственных предприятий, так и владельцы частных фирм, люди с весьма различными интересами.

Прежде всего бросаются в глаза два обстоятельства.

Во-первых, мнения менеджеров частных и недавно приватизированных фирм, как и следовало ожидать, более радикальны, чем мнения директоров госпредприятий. Но принципиальной разницы нет.

Иными словами, директорский корпус сегодня не является тормозом для приватизации — во всяком случае, для «малой приватизации», и мысли некоторых радикальных экономистов о том, что коллективные формы приватизации сегодня следует поощрять как средство «ломать» директоров, не подтверждаются. Скорее, уже директора будут «ломать» коллективы, добиваясь ускоренной приватизации. В массе своей директора небольших предприятий увидели возможность в ходе приватизации сохранить, а возможно, и поднять свой статус. Первые признаки этого были замечены нами в 1990 г. Теперь эти тенденции усилились. Причем к моменту опроса вариант российской программы с льготной продажей акций управленческому персоналу был практически не известен даже в Москве. После того как руководители осознали его возможности, их поддержка приватизации, видимо, возросла.

Можно, конечно, жаловаться на «номенклатурную приватизацию», но ведь, как показывают опыт и опросы, у «коллективной», «бесхозной» приватизации недостатков не меньше, да и зачастую она оказывается лишь ширмой, маскирующей ту же «директорскую» или «теневую» приватизацию.

Какие варианты приватизации кажутся предпочтительнее самим директорам? Их предпочтения тоже не слишком

отличаются от предпочтений их работников. Несколько более высокая доля предпочтения коллективных форм приватизации и особенно коллективной собственности и управления говорит не о различии взглядов, а скорее о том, что те же взгляды директора выражают более последовательно и при коллективных формах приватизации они надеются сохранить свои позиции.

Руководители приватизированных предприятий сегодня являются едва ли не самыми горячими сторонниками реформ и частной собственности (вот только для предприятий предпочитают коллективную, среди них аномально высока доля сторонников «третьего варианта» приватизации!).

Как же оценивают менеджеры реальное положение дел с приватизацией в стране?

В оценке шансов на ее реализацию они близки к работникам (как отмечалось, мало знакомым с программой!). Интересно, что, хотя в достижении целей приватизации менеджеры сомневаются, больше 76% ожидают, что их собственное предприятие будет приватизировано до конца 1994 г.

Более значительным, чем самим работникам, представляется менеджерам участие коллективов в решении вопросов приватизации.

Интересно, что по конкурсу или аукциону приобрели свои предприятия всего 3% нынешних владельцев, а непосредственно у властей, без всяких конкурсов, — 14%. Причем этих последних среди владельцев-женщин 66%, а среди мужчин — всего 20%. Причины этого различия требуют дальнейшего анализа. Среди начавших свое дело с нуля (27% всех владельцев) — отношение обратное: 62% мужчин и 28% женщин. Но это вполне понятно. Половине ответивших на этот вопрос пришлось ограничиться личными сбережениями, немногим больше четверти удалось получить кредит, меньше 20% сумели привлечь средства вкладчиков.

Это свидетельствует о зачаточном состоянии кредитно-финансового рынка — едва ли не главном препятствии для любой крупномасштабной приватизации, кроме коллективной.

Таким образом, менеджеры независимо от форм собственности являются сегодня едва ли не самыми активными сторонниками политики приватизации. Особенно радикально настроены владельцы и директора недавно приватизированных предприятий.

При этом принципиальной разницы в подходах и оценках менеджеров и работников не выявлено.

Общая приверженность как работников, так и менеджеров коллективным формам приватизации (они собрали больше всего сторонников даже среди владельцев частных фирм!) говорит о том, что эта форма приватизации будет в обозримый период господствующей.

Учитывая огромную роль, которую такого рода предприятиям предстоит играть в ближайшем будущем, целесообразно ближе познакомиться с опытом законодательного регулирования финансовой деятельности таких предприятий во Франции и Испании, а также предприятий коллективной собственности (ESOP) в США, где удается административными и налоговыми мерами бороться с главным пороком таких предприятий — взвинчиванием зарплаты и недоинвестированием.

ЧЛЕНЫ КОМИССИЙ

Члены комиссий продемонстрировали большую лояльность к политике приватизации, проводимой правительством, но и у них немало сомнений. Среди членов комиссий, особенно в Москве, многие жаловались на слишком высокие темпы приватизации; больше 20% полагали, что приватизация либо ухудшит, либо не изменит жизнь людей (примерно столько же считают необходимым замедлить ее темпы — совпадение этих двух цифр говорит о том, что члены комиссий подходят к оценке ситуации более сознательно, чем представители других групп).

Около 17% членов комиссий не одобряют идею ваучеров, 14,5% полагают, что коллективы не должны играть заметной роли в решении вопросов о приватизации. Зато члены комиссий — единственная группа, для которой конкурсный способ приватизации представляется наиболее предпочтительным.

* * *

Итак, основной социальной базой поддержки реформ среди работающего населения сегодня следует считать молодежь, квалифицированных рабочих и специалистов с высшим и средним специальным образованием, работников

частных и недавно приватизированных предприятий, и, шире, мужское население крупных и особенно крупнейших городов в возрасте до 45 лет.

Поддержку молодежи и квалифицированных рабочих можно активизировать, открыв перед ними возможности увеличить доход — ради этого они готовы идти на риск, тем более, что особой угрозы своему социальному статусу они не чувствуют: обе эти группы уверены, что найти себе работу не хуже нынешней им будет несложно.

Эти группы будут готовы активней поддерживать конкурсные формы приватизации, как только убедятся, что преобразование предприятий в частные фирмы обеспечивает им значительно больший доход и расширяет возможности карьеры.

Для этих групп особенно важно разъяснение возможностей использовать ваучеры — эти люди, как правило, не читают издания, где можно почерпнуть соответствующую информацию. Для квалифицированных рабочих ее следует распространять по месту работы, для молодежи — пользоваться неформальными каналами.

Специалисты с высшим образованием — еще один важный резерв поддержки приватизации. У них мотивы поддержки чаще всего бывают идеологическими, и здесь разъяснение, информация в средствах массовой коммуникации об успехах, проблемах, перспективах и особенностях реальной ситуации может сыграть большую роль.

В оппозицию приватизации более других готовы встать лица старших возрастов, женщины, неквалифицированные рабочие. Нейтрализовать их возможное сопротивление можно, повысив у них чувство социальной защищенности и подняв в их глазах их собственный социальный статус, используя тщательное регулирование, коллективные формы приватизации и, особенно, коллективные формы собственности и управления предприятиями.

Как показывают результаты опроса, эта форма, при всей ее экономической неэффективности, является сегодня наиболее социально приемлемой и позволит большим группам населения наиболее мягко и безболезненно включаться в рынок. Использование ее в отраслях и регионах, где выше всего влияние традиционалистских слоев, позволит во многом снять напряженность и ослабить конфликты.

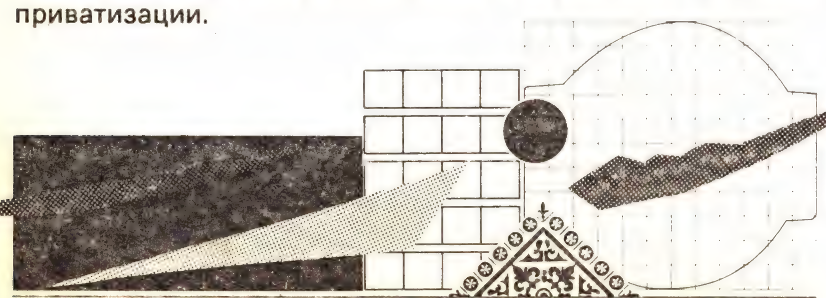
Разумеется, необходимо предусмотреть механизмы, обеспечивающие впоследствии гладкий, относительно безболезненный переход предприятий к более эффективным собственникам. В отраслях торговли и обслуживания такой переходной мерой может служить франчайзинг.

Ослабить чувство социальной незащищенности у низкоквалифицированных рабочих и служащих помогла бы и вторичная занятость, прежде всего на индивидуальных земельных участках и, возможно, в сфере переработки сельскохозяйственной продукции при кооперативах держателей или владельцев таких участков.

Структурная безработица, которую предстоит пережить нашей стране, будет проходить в условиях, ранее не известных миру: в условиях ненасыщенного рынка продовольствия и обилия свободных земель, пригодных для обработки. В этом огромный резерв облегчения ситуации. Но, учитывая реалии нашего общества, возвращение населения в сферу сельскохозяйственного производства следует начинать именно в формах вторичной занятости: тогда переход не будет восприниматься как вынужденный разрыв с привычными занятиями и потеря достигнутого статуса.

Для служащих и части специалистов с высшим образованием резервом вторичной занятости могло бы стать «электронное фермерство» — независимое или полунезависимое предпринимательство в сфере информационных услуг (подробнее об этом см.: Арапов М. В. «Электронное фермерство» — шанс для интеллигенции в рыночной экономике». — Малый бизнес, рынок и общество, 1992, № 1—2).

Поскольку главное, от чего зависит распространение этих форм вторичной занятости, — доступность земли и простейших компьютерных средств, Госкомимущества может предусмотреть соответствующие меры обеспечения как составные элементы региональных и отраслевых программ приватизации.



ПРИВАТИЗАЦИЯ НА САХАЛИНЕ

О. В. ШАРНИНА, кандидат социологических наук,
Ю. Б. ЧИСТЯКОВА,
Институт экономики и организации
промышленного производства СО РАН,
Новосибирск

Жители Сахалина в целом сказали «да» идее приватизации [1]. 67% опрошенных высказались за частную собственность на землю, 48% работающих сахалинцев — за тот или иной способ приватизации своего предприятия. Против введения частной собственности на землю — 15% опрошенных жителей, против приватизации своего предприятия — 27% опрошенных работников; неопределившихся — 18 и 25% соответственно. Многие осознали взаимосвязь между своим личным благополучием и свободой предпринимательской деятельности, наличием права частной собственности на средства производства, землю, жилище. Об этом говорят ответы на вопрос «Что важно для вашего благополучия?» Для субъективного благополучия 59% опрошенных важно обладать правом собственности на средства производства, для 71% — на землю, для 75% — на приобретение в личную собственность жилья. Свобода предпринимательской деятельности важна для 60%. Людей, для которых все эти права совсем не имеют значения, немного — 9—18%. Как видно, ментальная готовность населения к восприятию рыночных отношений достаточно высока.

СТОРОННИКИ И ПРОТИВНИКИ ПРИВАТИЗАЦИИ: КТО ОНИ?

Соотношение сторонников, противников и неопределившихся заметно различается для разных социальных групп.

1 Опрос проводился в июне 1992 г. Опрошено 1000 жителей Сахалина.

ДОЛЖНОСТНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ

Практически все должностные группы в целом за идею приватизации: 50—80% отметили большую значимость права частной собственности для своего субъективного благополучия. Но конкретные сферы действия этого права для разных групп важны по-разному. Право частной собственности на землю и жилье наиболее важно для квалифицированных рабочих: 80% из них (против 71% в среднем по выборке) считают важным для своего личного благополучия право частной собственности на землю; 82% (против 75% в среднем) — право собственности на жилье. В данной группе также больше и сторонников введения частной собственности на землю (73% против 67%).

Свобода экономической деятельности наиболее актуальна для руководителей предприятий и главных специалистов (63%), рядовых специалистов с высшим образованием (60%) и квалифицированных рабочих (62%). Именно эти группы в условиях нарождающейся экономической свободы наиболее ясно осознают расширяющиеся возможности применения своих знаний, профессиональных навыков и опыта. Для неквалифицированных рабочих, разнорабочих и МОП свобода экономической деятельности не представляется столь же необходимой: только 47% считают ее важной для себя.

У разных должностных групп существенно различается и отношение к рынку. Так, перспектива появления множества новых предприятий с разными формами собственности более всего привлекает руководителей крупных структурных частей предприятий, заведующих и начальников подразделений (25%) и менее всего — служащих без специального образования (из числа технического и обслуживающего персонала) (5%). В то же время руководители структурных подразделений в меньшей степени, чем другие группы, собираются стать активными субъектами рынка на деле. Низка предпринимательская активность руководителей структурных подразделений. Лишь 6% из их числа намерены в ближайшее время перейти в предпринимательские, коммерческие структуры. Только 26% из них пожелали создать свое собственное дело (48% — не хотели бы). Среди квалифицированных рабочих эти доли составили 41 и 40% соответственно. Мотивация нежелания организовать собствен-

ное дело у разных должностных групп также различна. Один из мотивов — нестабильность экономической ситуации. Она в большей мере тревожит и, видимо, сдерживает рыночную активность руководителей структурных подразделений (35%), неквалифицированные рабочие на этот фактор почти не обращают внимания (5%).

Наибольшими «рыночниками», готовыми к активному включению в новые производственные отношения и структуры, оказались руководители и главные специалисты предприятий, а также квалифицированные рабочие.

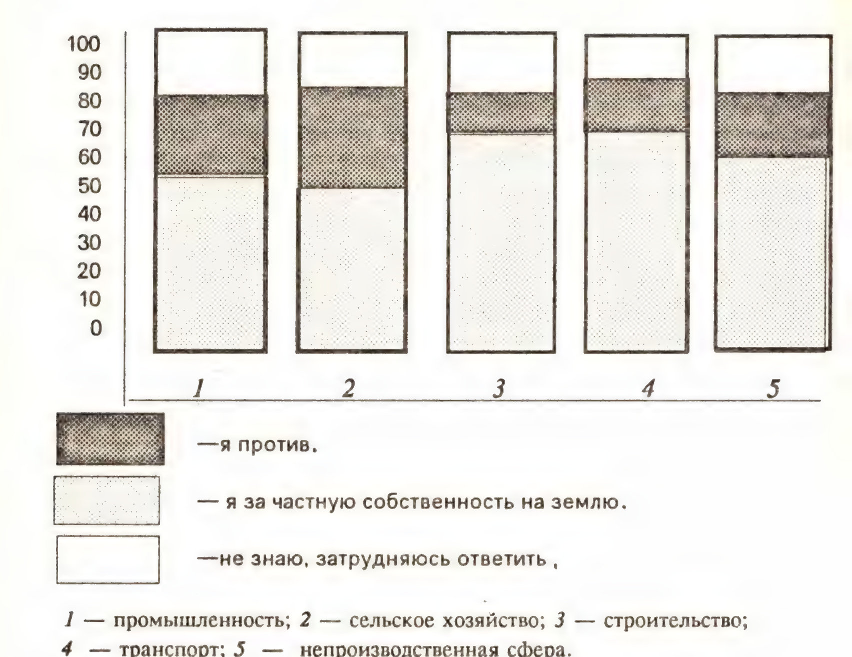
ТИП ПРЕДПРИЯТИЯ

Наиболее последовательные приверженцы частной формы собственности — работники арендных предприятий: для них характерна как высокая ценность права частной собственности на средства производства, землю (78 и 90% соответственно), так и свободы экономической деятельности (78%). Для работников государственных предприятий и колхозов, органов государственной местной власти эти права и свободы менее значимы: право частной собственности на землю важно для 66—70%. Наименьшая доля сторонников частной собственности на землю (61%) — среди колхозников.

Работники акционерных предприятий занимают противоречивую позицию в оценке того, что может дать им рынок: среди них наиболее велика доля людей, для благополучия которых не имеет значения частная собственность на средства производства (26%), но важна свобода экономической деятельности (56%). По-видимому, рассогласованность их внутренней позиции связана с тем, что предприятия совсем недавно стали акционерными.

ОТРАСЛЬ

Наибольшая доля сторонников введения частной собственности на землю — в строительстве (78%) и на транспорте (75%), противников — в сельском хозяйстве (29%) (рис. 1). Среди строителей также больше людей, для кого важна свобода экономической деятельности, право частной собственности на средства производства и жилье. И это не случайно: именно в строительстве одними из первых возникли и успешно функцио-



1 — промышленность; *2* — сельское хозяйство; *3* — строительство; *4* — транспорт; *5* — непроизводственная сфера.

Рис. 1. Распределение ответов на вопрос: «КАК ВЫ ОТНОСИТЕСЬ К ВВЕДЕНИЮ ЧАСТНОЙ СОБСТВЕННОСТИ НА ЗЕМЛЮ?», %

нировали кооперативы, появилась конкуренция за квалифицированные кадры. Негативный же настрой тружеников села против введения частной собственности на землю, как нам представляется, связан с тем, что они ориентированы скорее на сохранение, чем ликвидацию колхозов и совхозов. Они чувствуют себя более социально защищенными в привычных структурах, нежели новых, рыночных; на селе еще сохраняет сильные позиции и влияние бывшая партийная номенклатура. Поэтому введение частной собственности на землю, приватизация этих предприятий может вызывать значительное сопротивление со стороны работников аграрного сектора. Позиции других отраслевых групп, занятых в непроизводственной сфере и промышленности, различаются слабо: среди них доля сторонников введения частной собственности на землю составляет 68 и 67% соответственно, противников — 12 и 14%.

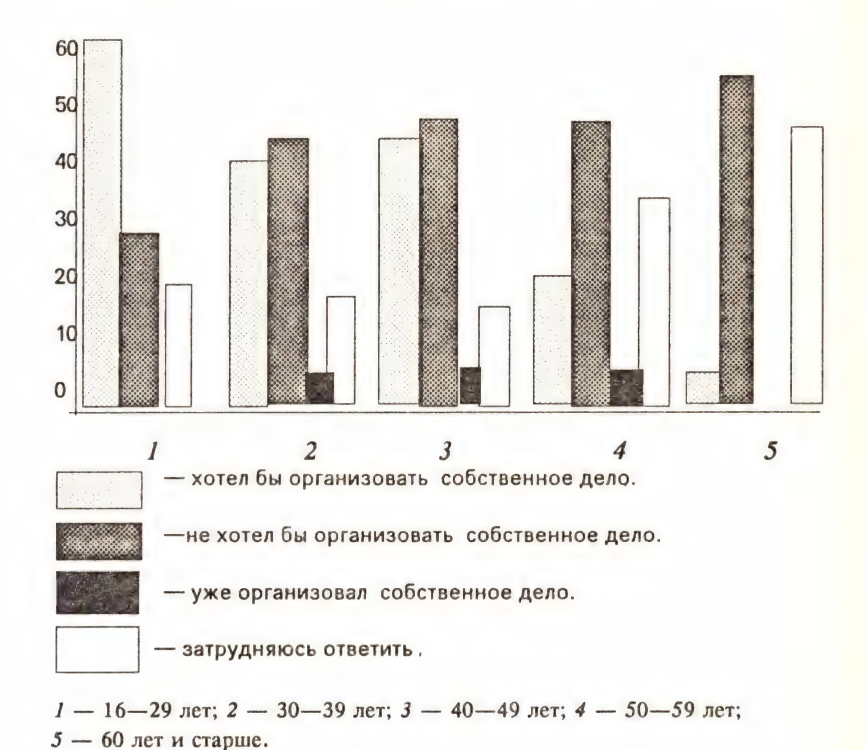


Рис. 2. Распределение ответов на вопрос:
«ХОТЕЛИ И МОГЛИ БЫ ВЫ ОРГАНИЗОВАТЬ СВОЕ СОБСТВЕННОЕ ДЕЛО И ВЕСТИ ЕГО НА СВОЙ СТРАХ И РИСК?»
по разным возрастным группам, %

ВОЗРАСТ

Рис. 2 показывает, что чем люди моложе, тем более они привержены идее частной собственности и приватизации, тем выше доля тех, кого в рынке привлекает возможность стать собственником и организовать свое дело. И напротив, тем меньшее число выступает за государственную форму собственности своего предприятия (15% среди 16—29-летних против 39% среди людей предпенсионного возраста). Но если молодежь пока только строит планы в отношении предпринимательской деятельности, то люди среднего возраста (30—49 лет) активны уже сегодня: 23% из них уже ра-

ботают в негосударственных предприятиях (среди молодежи таких 18%, среди людей предпенсионного возраста — 12%).

НАЦИОНАЛЬНОСТЬ

Наиболее привержены частной собственности лица корейской национальности. Так, за частную собственность на землю высказались 82% опрошенных корейцев, тогда как среди других национальностей (русские, украинцы, белорусы и др.) такие ответы дали 65—69%.

Среди корейцев доля лиц, желающих и считающих себя способными организовать собственное дело, составила 18%, что почти вдвое больше, чем среди русских, и в 9 раз больше, чем среди украинцев. Этот феномен имеет исторические корни и связан с традициями и еще не утраченной социальной памятью поколений.

ПОЛ

Мужчины придают большее значение институтам частной собственности, больше ориентированы на участие в рыночных преобразованиях. Среди них в 1,7 раза больше тех, для благополучия которых очень важно право частной собственности на землю (43% против 25%) и средства производства (26% против 15%); в 1,6 раза выше доля тех, для кого очень важна свобода экономической деятельности (31% против 19%). Мужчины более активны в плане организации собственного дела: такое желание высказали 42% мужчин против 34% женщин.

МАТЕРИАЛЬНЫЙ И ЖИЛИЩНЫЙ СТАТУС

Он также заметно дифференцирует отношение к приватизации. Так, среди считающих себя людьми среднего достатка сторонников введения частной собственности на землю 72%, среди считающих себя бедными — 61% (к числу богатых отнесли себя лишь 2 человека). Судя по всему, люди, относящие себя к бедным, боятся еще большего ухудшения своего материального положения, не верят в свои силы, в новые возможности. Среди них доля желающих и считающих себя способными организовать собственное дело составила 6%, что в 2 раза меньше, чем среди людей, оценивающих свой достаток как средний.

Выявилась также интересная зависимость: желание людей перейти на работу в негосударственные, коммерческие структуры не зависит от материального достатка.

Оценки качества жилья на Сахалине, данные жителями острова, оказались в обратной зависимости с их желанием активно включиться в рыночные отношения. Чем хуже оценивают опрошенные его качество, тем большая их доля собирается организовать свое собственное дело. К примеру, если среди оценивших свое жилье как хорошее доля желающих составила 29%, то среди недовольных качеством жилья — 42%. Другими словами, жилищная проблема — своего рода «стимулятор» рыночной активности людей, в результате чего они надеются улучшить свой жилищный статус.

ПРИВАТИЗАЦИЯ: ПРОЦЕСС ПОШЕЛ...

КАКАЯ СОБСТВЕННОСТЬ НУЖНА НАРОДУ?

Популярность приватизации через механизмы аукционной распродажи среди сахалинцев чрезвычайно мала — за него высказался только 1% опрошенных работников; число сторонников чисто государственной собственности — 27%, 19% предпочитают безвозмездную передачу предприятия работникам с использованием приватизационных счетов, еще столько же — аренду с последующим выкупом. Акционирование, распродажу по фиксированной цене избрали 9% опрошенных.

Но ориентации работников в значительной мере зависят от того, в государственной или негосударственной сфере они трудятся. Так, аукционная распродажа совершенно непопулярна среди работников государственных (1%), арендных предприятий (0%), колхозов и совхозов (0%), но 12% работников акционерных и 7% — негосударственных предприятий считают ее наилучшим способом приватизации. Если за безвозмездную передачу выступает каждый пятый работник государственных предприятий и каждый третий работник акционерного общества, то на арендных предприятиях и в колхозах — только каждый шестой. Аренда предпочтительнее примерно для каждого второго работника арендных предприятий и каждого третьего — акционерных.

Полученные результаты позволяют сделать предположение о протекании процесса приватизации на тех или иных типах предприятий. Так, наиболее «мирной» приватизации следует ожидать на арендных предприятиях, так как их работники в вопросе о способе приватизации наиболее единодушны: около половины опрошенных (48%) предпочитают аренду с последующим выкупом, только 10% выступают против приватизации, среди них — наименьшая доля не определивших свою позицию (16%). Наиболее напряженно, по-видимому, приватизация будет проходить на государственных предприятиях, где представлен практически весь спектр возможных и даже полярных мнений: самая высокая доля как принципиальных противников приватизации — 32%, так и не определившихся — 23%; безвозмездную передачу с использованием приватизационных чеков выбрали 21%, аренду с последующим выкупом — 15%, акционирование, распродажу по фиксированной цене — 8% опрошенных. Трудно сказать, как будет протекать приватизация в колхозах и на предприятиях потребкооперации.

На формирование приоритетов при выборе формы собственности для своего предприятия и способа перехода к ней в определенной мере оказывает влияние должностной статус человека: за приватизацию своего предприятия выступают прежде всего руководители предприятий и главные специалисты (52%), а также квалифицированные рабочие (52%), то есть наиболее образованная и квалифицированная часть работников, для кого рынок дает новые перспективы для профессионального роста, самореализации. Настроения против приватизации наиболее сильны среди руководителей подразделений среднего и низшего уровня — 42%. Это связано, как нам представляется, с несколькими обстоятельствами. С одной стороны, приватизация, смена формы собственности предприятия потребует его структурной реорганизации, в результате чего «старые» структурные образования могут стать не нужны. Во-вторых, руководители этого уровня привыкли работать по указке сверху, их в наибольшей степени тревожит перспектива не только принимать самостоятельные решения, но зачастую и рисковать. Самыми неопределившимися по вопросу о способах приватизации являются самые проблемные с точки зрения потенциальной занятости в условиях рынка груп-

пы — те, кто в первую очередь может пополнить ряды безработных. Это служащие без специального образования (37%) и неквалифицированные рабочие (33%).

Какие же способы приватизации выбирают ее сторонники? Квалифицированные рабочие предпочитают аренду с последующим выкупом трудовым коллективом, руководители структурных подразделений и специалисты — безвозмездную передачу собственности предприятия работникам с использованием приватизационных чеков. Руководители предприятий явных предпочтений не имеют, они в одинаковой мере высказались за разные способы. Аукционная распродажа одинаково мало привлекает как руководителей, специалистов, так и рабочих.

ПРИВАТИЗАЦИОННАЯ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ АКТИВНОСТЬ

Модели поведения жителей Сахалина (как реально осуществляемые, так и потенциальные) характеризуются теми же особенностями, что и поведение жителей стран, ранее проводивших приватизацию госимущества. Их суть в том, что население, поддерживая идею смены государственной собственности на частную, не спешит становиться собственником, и уж совсем немногие видят себя (и становятся) активными субъектами рыночных отношений, хотят управлять собственностью. К примеру, в Польше большая часть населения, поддерживая приватизацию (74% опрошенных в середине 1991 г. были «за» и только 18% против), выразила в основном нежелание или сочла невозможным участвовать в ней лично. Лишь 8% анкетируемых подтвердили, что приобрели акции приватизируемых предприятий[2].

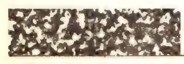
В сознании работников часто уживаются противоречивые ориентации в отношении различных аспектов рыночной реформы и приватизации. К примеру, далеко не все те, для кого важно право частной собственности на средства производства, уже сегодня готовы реализовать его на практике: среди них каждый пятый считает, что его предприятие должно оставаться государственным, еще столько же затруднились ответить. Это свидетельствует о том, что когда дело доходит до конкретного способа приватизации пред-

2 Соколова Т. Социальные аспекты приватизации в странах восточной Европы. — Деловой мир, 21.06.92.

приятия, когда процесс перехода к частной собственности затрагивает личные интересы напрямую, люди корректируют свое отношение к этому процессу, что влияет и на их поведение в процессе реформ. Другими словами, хотя ядро последовательных сторонников института частной собственности составляет большинство среди тех, для кого это важно, среди них существует и «текучая периферия», поведение которой в процессе приватизации будут определять многие другие факторы (а не только ценность для них абстрактного права на частную собственность на средства производства).

Результаты опроса показали, что включенность жителей Сахалина в новые рыночные структуры пока невысока. За последний год только 4% опрошенных организовали собственное дело, еще 10% включились в новые формы хозяйствования, 3% заключили крупную сделку, а 5% — купили акции. В то же время абстрактное желание стать предпринимателем высказали значительно больше людей. На вопрос: «Хотели и могли бы вы организовать свое собственное дело и вести его на свой страх и риск?» — 38% ответили положительно (10% хотели бы и могут, 28% — хотели бы, но скорее всего не смогут: не хватит сил, знаний, связей и др). Недостаточную подготовленность реформы правительством, ее поспешность и непродуманность отметили 16% опрошенных, «номенклатурную прихватизацию» — 11%, принудительный характер — 4%.

Конкретные планы создания собственного дела в ближайшие два-три года имеют лишь 5% опрошенных. Вместе с тем это не так уж и мало: по оценкам специалистов, только 6% жителей любой страны обладают способностью к предпринимательству и одновременно готовностью заниматься собственным делом. В условиях же социально-экономической нестабильности таких людей становится еще меньше. А поскольку группа потенциальных предпринимателей на 90% состоит из тех, кто право частной собственности на средства производства считает важным элементом благополучия, то есть все основания полагать, что на Сахалине начался процесс кристаллизации нового социального слоя предпринимателей, когда желание и активность людей приходят в соответствие с их способностями к предпринимательству.



КУДА ИДТИ С ВАУЧЕРОМ?

В. С. ТАПИЛИНА, Т. Ю. БОГОМОЛОВА, А. Р. МИХЕЕВА,
Институт экономики и организации промышленного производства,
Новосибирск

Как ведет себя основной субъект процесса приватизации — владелец ваучера? Насколько подготовлен он к началу ваучеризации? Есть ли у него продуманная стратегия и тактика действий и какова она? Достаточно ли широки для него рамки сферы использования приватизационных чеков? Одинакова ли заинтересованность в приватизации государственной собственности у работников приватизируемых и неприватизируемых предприятий, представителей различных социальных групп? Являются ли ваучеры главным средством инвестирования или владельцы приватизационных чеков в состоянии подкрепить их своими денежными сбережениями? Каково отношение людей к первым практическим шагам приватизации государственной собственности?

Замысел социологического обследования состоял в том, чтобы попытаться ответить на эти вопросы и дать представление о включенности населения Новосибирска в формирование рыночных структур и отношений. Начало проведения социологического обследования совпало с началом выдачи ваучеров населению — 1 октября 1992 г. Сбор информации продолжался до 15 октября.

Выборочным обследованием был охвачен каждый 800-й житель Новосибирска старше 16 лет (1500 анкет, 1400 из них включены в обработку). В выборочную совокупность вошли две основные крупные группы взрослого населения: занятые в различных отраслях народного хозяйства и незанятые (пенсионеры, стипендиаты, безработные) в соотношении примерно 71 : 29.

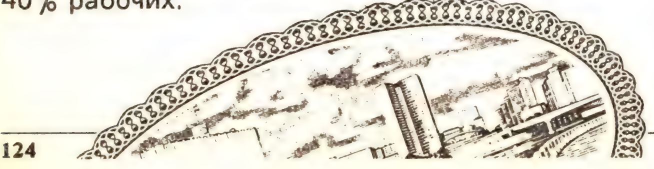
Эта программа соответствует данным Всесоюзных переписей населения и текущей статистики в городе в этих группах.

В качестве главного критерия отбора занятого населения использовалось пропорциональное представительство занятых в различных сферах народного хозяйства города. Мы исходили из гипотезы, что условия и перспективы реализации ваучеров зависят прежде всего от места работы людей; сложившиеся различия в оплате труда на предприятиях различных отраслей и форм собственности являются также существенным моментом в формировании стратегии и тактики поведения владельцев ваучеров.

При формировании модели выборки для занятого населения были также использованы данные текущей статистики о численности рабочих и служащих Новосибирска по основным отраслям занятости.

В общем объеме выборочной совокупности работающее население составило 75%. В группе неработающих основную часть составляют пенсионеры и студенты (16,5 и 7,2% соответственно от общего числа опрошенных), небольшая группа безработных. Среди опрошенных 39% мужчин и 61% женщин. Смещение выборки в сторону женщин (по сравнению с данными переписи) характерно практически для всех социологических обследований и связано с несколькими обстоятельствами. Во-первых, за рамками обследований всегда остается часть мужского населения (военнослужащие-призывники, осужденные). Во-вторых, женщины всегда с большим пониманием, отзывчивостью относятся к участию в опросах. Помимо этого, в выборке несколько завышена доля опрошенных на предприятиях с преобладанием женщин. Однако в корректировке нет необходимости: характер распределения ответов, их частота практически не меняются при изменении соотношения мужчин и женщин до их пропорции в генеральной совокупности.

В составе опрошенных и членов их семей насчитывается 11% руководящих работников, 40% рядовых специалистов, 9% служащих (административно-технический персонал), 40% рабочих.



Опрос неработающего населения проводился по месту жительства, в отделах социального обеспечения райисполкомов, в Бюро занятости населения.

ИНФОРМИРОВАННОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ

В анкету включены несколько вопросов, нацеленных на выявление информированности горожан (прежде всего, самооценки полноты знаний о порядке и условиях использования приватизационных чеков). Хорошо осведомленными в данной области считают себя лишь около 17% опрошенных; 49% горожан имеют лишь самые общие представления; 27% ничего не знают об этом. Затруднились оценить собственную информированность 7% горожан. Население, таким образом, довольно низко оценивает уровень своих знаний о приватизационных чеках. Это подтверждается и другими данными. Так, почти 37% опрошенных не знают самого элементарного — они не смогли ответить на вопрос об официально объявленной номинальной стоимости приватизационного чека. Более серьезный тест на компетентность — ответ на вопрос, что подтверждает ваучер — право на долю в общенародной собственности или только в приватизируемой, выдержала еще меньшая часть опрошенных (27%). Остальные дали либо неправильные ответы (12%), либо вообще не смогли ответить (52%). Характерно, что данный вопрос вызвал заметную эмоциональную реакцию населения: 9% опрошенных сделали приписки, комментарии, часть из которых — резко отрицательные оценки ваучеризации, другая — обоснования того, что ваучер вообще ничего не отражает, что его номинальная стоимость «взята с потолка», и т. д.

Понятия, введенные в оборот связи с приватизацией, во многом совершенно непонятны широким слоям населения. Те материалы, которые читают, видят и слышат люди, часто носят абстрактный, умозрительный характер. Они ориентированы либо на функционеров нарождающейся рыночной инфраструктуры, либо на высокообразованную часть населения. Рядовой же житель пока совершенно беспомо-

щен и не знает, что надо делать с приватизационным чеком, который он получил.

Между заинтересованностью и информированностью горожан наблюдается большой разрыв: в общей сложности лишь 13% опрошенных сами никогда не принимали участия в обсуждении этой темы и не интересовались разговорами о ней. Подавляющее большинство новосибирцев обсуждают эти вопросы в семье, с друзьями, на работе.

ПЛАНЫ И НАМЕРЕНИЯ

Невысокий уровень знаний горожан об условиях и способах использования приватизационных чеков вызывает неопределенность ближайших планов, отсутствие у значительной части их владельцев продуманной стратегии поведения. Этому способствуют и особенности момента: нет полной ясности относительно зоны действия ваучеров и механизма их использования при приватизации квартир, земельных участков; инвестиционных фондов, которые помогут рядовому горожанину поменять его ваучер на акции, еще нет. Уже очевидно, что ваучеризация — не единственный способ приватизации, а для того чтобы сделать рациональный выбор при использовании ваучера, отсутствует широкая информация о порядке и условиях других способов приватизации: акционировании предприятий за счет личных средств граждан; аукционной продаже объектов собственности и т.д. Поэтому вполне естественно, что довольно большая часть населения вообще не имеет никаких планов на этот счет.

Значительная часть городского населения (не менее 60%) находятся пока еще на стадии накопления необходимой информации, взвешивания и оценивания сравнительной выгоды, доступности различных способов использования приватизационных чеков и поиска на этой основе приемлемого для себя решения.

Лишь около 40% владельцев приватизационных чеков представляли, как они распорядятся ими. Наиболее крупная группа из них (22%) собирались купить акции предприятий, в первую очередь тех, на которых они работают (11%).

За пределами Новосибирска намечали купить ценные бумаги чуть более 2%.

Через инвестиционные фонды намерены обменять ваучеры на акции 4% опрошенных; 6% жителей предпочитают отдать свои чеки родственникам, детям. Довольно большая группа владельцев ваучеров (10%) собирается продать свои чеки за наличные любому, кто их купит. 6% жителей хотели бы использовать приватизационные чеки на выкуп в собственность жилья, садовых участков, хотя такой вариант ответа в анкете не был предусмотрен (она была подготовлена до появления в свет соответствующего указа Президента о расширении сферы применения чеков). В связи с этим можно полагать, что в действительности значительно большая часть населения в будущем направит свои чеки на приобретение таких значимых и достаточно доступных для большинства объектов собственности, как квартиры и земельные участки. Эта вероятность для Новосибирска велика еще и потому, что масса ваучеров может оказаться здесь пустой, и отоварить ее можно будет лишь квартирами, земельными участками, муниципальной собственностью.

Выработанная линия поведения по использованию приватизационных чеков у жителей в большей мере ориентирована на семейную стратегию, на общее дело в интересах всей семьи (28%), чем на индивидуальную (16%). Городское население довольно трезво оценивает уровень своей осведомленности о ваучерах и ваучеризации. Понимая это, люди резонно считают, что необходимо проявить выдержку, терпение и не торопиться реализовать приватизационный чек как можно быстрее. Так считают почти 70% горожан. Противоположную точку зрения (с ваучерами надо расстаться как можно быстрее) разделяет лишь 8% населения. Таким образом, в настоящее время (по крайней мере до окончания срока выдачи ваучеров) маловероятен массовый выброс приватизационных чеков на обмен и продажу. Городские жители, считающие, что торопиться расстаться с ваучерами не стоит, исходят в первую очередь из того, что необходимо время, чтобы осмотреться и найти выгодные варианты (54%), а также из того, что зона действия ваучера, вероятно, будет расширяться (22%). Сторонников противоположной точки зрения, то есть считающих, что чем быстрее использовать чек, тем лучше, толкают на это в основ-

ном материальные соображения — боязнь обесценивания денег (21%) и срочная нужда в деньгах (16%). Определенную роль в этом играет и боязнь смены власти и свертывания реформ (18%). Однако большая часть сторонников немедленной реализации чеков (49%) не смогла пояснить мотивы, по которым она придерживается этой точки зрения.

Между хорошо информированными, компетентными и малосведущими в вопросах приватизации жителями существуют определенные различия в планах и намерениях по использованию чеков. Информированные и компетентные больше других ориентированы на покупку акций «не своих» предприятий в Новосибирске, а также в других областях Сибири и регионах России; чаще других они собираются реализовать свои ваучеры через инвестиционные фонды и реже остальных — продать приватизационные чеки.

ОТНОШЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ К ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЮ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ И К ВАУЧЕРИЗАЦИИ

Самая большая группа опрошенных (почти 40%) не определила своего отношения к происходящим переменам. Видимо, данная группа жителей пока не смогла соотнести цели и интересы реформы со своими собственными интересами, взвесить и оценить плюсы и минусы происходящих перемен для себя лично. Следующая по величине группа (34%) поддерживает начавшееся перераспределение государственной собственности. Третья по величине группа горожан (27%) не одобряет ее раздела. У сторонников и противников передачи государственной собственности в коллективное и частное владение есть немалый резерв для пополнения, и изменение в расстановке сил будет зависеть от того, куда качнется неопределившаяся часть населения. Не исключено, что сегодняшние «нейтралы» в дальнейшем просто пассивно подчинятся тому порядку, который продиктуют свыше.

А в целом вполне вероятно, что по мере накопления информации, ее анализа и осмысления число сторонников приватизации государственной собственности возрастет. Как показывают данные обследования, чем выше уровень информированности и ком-

петентности, тем больше число поддерживающих реформу собственности. Так, среди наиболее компетентной и подготовленной части населения соотношение одобряющих и неодобряющих приватизацию государственной собственности составляет 50% к 22%. Эти данные указывают и на то, что информированность и компетентность - отнюдь не гарантия полной поддержки реформы собственности.

Восприятие населением ваучера и ваучеризации как способа перераспределения собственности также неоднозначное. Положительное отношение к ваучеризации высказали 33% горожан (при этом безоговорочно ее одобрили 12%), а отрицательное отношение — у 36% (из них 20% полностью не одобряют ее). Примерно такая же часть жителей (31%) не имеет собственного мнения.

Позитивное и негативное отношение к реформе собственности не вносит слишком больших различий в поведение людей: среди одобряющих и неодобряющих перераспределение государственной собственности примерно одинаково велика доля пока не сделавших выбора (45—47%). Но среди сторонников приватизации все же заметно выше доля наметивших купить акции (около четверти) и обратиться в инвестиционный фонд (7,5%), чем среди противников (примерно 14 и 4% соответственно).

ОЖИДАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ

Наиболее отчетливо различия между сторонниками и противниками перераспределения государственной собственности, ваучеров и ваучеризации проявились в тех надеждах на изменения в жизни, которые население связывает с приватизацией собственности: поддержка реформы в значительной мере исходит из уверенности ее сторонников в том, что приватизация внесет изменения в их жизнь. И наоборот, негативное отношение к реформе собственности у другой части жителей вызвано уверенностью в обратном, то есть в том, что реформа ничего не изменит в их жизни. Так, если среди поддерживающих реформу 37% считают, что она не внесет ничего нового в их жизнь, то среди неодобряющих перераспределение государственной собст-

венности их доля составляет 74%. От 29 до 34% ее сторонников не ожидают изменений в жизни, а среди противников — от 71 до 81%.

Прежде всего сторонников и противников раздела государственной собственности отличает различная степень уверенности в улучшении материального положения их семьи. Сторонники ваучеризации главным последствием для себя считают появление новых источников доходов и повышение материального благополучия семьи (28%). Среди противников на это рассчитывают лишь 5%. Кроме того, для 11% сторонников реформы принципиально важно, что они получат шанс стать собственниками. Среди противников на такой шанс рассчитывают лишь 1%. В общей сложности уверены в положительных для себя и своей семьи последствиях перераспределения собственности около 40% сторонников и лишь 5% противников приватизации. По всей вероятности, столь различная степень уверенности в характере и результатах ожидаемого влияния на жизнь опрошенных в известной мере связана с реальным положительным опытом, достигнутыми успехами и хорошими шансами на будущее среди сторонников реформ и негативным опытом, отсутствием видимых перспектив на будущее — у противников: к числу наиболее последовательных сторонников реформ относятся в первую очередь высокообеспеченные люди. Так, если среди горожан, имеющих денежные сбережения до 2 тыс. руб., поддерживают реформу собственности 32%, то среди горожан с денежными сбережениями 25 тыс. руб. и выше — 67%.

Следует отметить преобладание скептического настроя, достаточно пессимистических прогнозов последствий ваучеризации для всего населения в целом. Надежды на лучшее будущее, положительные прогнозы имеет относительно небольшое число горожан: появления новых источников доходов и улучшения материального положения семьи ожидают 15%, реализации шанса стать собственником — 5%; возможности реально участвовать в управлении предприятием — 2%; богатства и материальной независимости — 1%; экономической свободы — 0,6%. Значительно чаще опрошенные разделяли точку зрения, что ваучеризация — это риск не получить никакой выгоды (24%); потеря доверия к правительству реформ (16%); фактическая недоступность

приватизируемой собственности (13%); крах надежд на улучшение жизни (12%).

Оптимистические и пессимистические ожидания не вносят каких-либо существенных корректив в планы и намерения по использованию приватизационных чеков: среди надеющихся на перемены лишь чуть выше доля уже сделавших свой выбор относительно использования ваучера, чем среди не ожидающих никаких перемен.

Выбор способа действия мало зависит от позитивного или негативного отношения к реформе собственности. Одобрение или неодобрение, скептицизм или надежда на лучшее будущее скорее являются эмоциональным, психологическим фоном принятия решений, чем его механизмом. Решающую роль играют рационализм в защите своих материальных интересов, здравый смысл. Из этого исходит даже та часть населения, которая не приемлет идею раздела государственной собственности. Вопреки своему неприятию начавшегося перераспределения собственности, она стремится «не упустить своего», и для этого принимает правила чуждой ей игры.

СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ГРУПП НАСЕЛЕНИЯ С РАЗЛИЧНЫМ УРОВНЕМ ГОТОВНОСТИ УЧАСТВОВАТЬ В РЕФОРМЕ СОБСТВЕННОСТИ

Информированность мужчин по сравнению с женщинами несколько выше; молодые люди (до 30 лет) более компетентны по сравнению со старшими. Информированность тесно коррелирует с уровнем образования: среди имеющих высшее и среднее специальное образование доля осведомленных на 15—20 процентных пунктов выше, чем среди людей с более низким уровнем образования.

Наиболее высока доля ничего не знающих об условиях и порядке использования приватизационных чеков среди не имеющих денежных сбережений. С ростом величины сбережений доля неинформированных уменьшается. Среди лиц, семьи которых имеют сбережения размером свыше 25 тыс. руб., доля считающих себя достаточно хорошо информированными максимальна; среди тех, кто не имеет сбереже-

ний, знают стоимость ваучера 61%; среди имеющих свыше 25 тыс. руб. сбережений — 78%.

В различных доходных группах не наблюдается устойчивого роста доли информированных с увеличением дохода, но в целом люди с доходом выше среднего по совокупности (2 941 руб.) более информированы о порядке и условиях использования ваучеров, чем те, чей доход ниже среднего. Доля тех, кто правильно указал стоимость ваучера, увеличивается от нижнего к верхнему доходному интервалу: среди наименее обеспеченных она составляет 48%, а среди наиболее обеспеченных — 74%.

Чем выше величина сбережений или уровень душевого дохода, тем меньше в группе тех, кто затрудняется ответить на вопрос, что же отражает установленный номинал ваучера, при этом возрастает доля демонстрирующих компетентность при ответе на него.

С ростом доходов в группе увеличивается число отметивших как вариант приобретение на приватизационные чеки акций предприятий. Желание продать ваучеры за рубли или валюту не связано явно с уровнем дохода: во всех доходных группах встречаются респонденты, указавшие эти варианты использования ваучера. При этом не прослеживается закономерности — чем ниже доход, тем больше желающих продать ваучер. Но среди тех, кто предпочитает поторопиться с реализацией приватизационного чека из-за срочной нужды в деньгах, 70% составляют не имеющие сбережений.

По мере роста дохода увеличивается доля лиц, имеющих определенное мнение в отношении перераспределения государственной собственности. Если в группе наименее обеспеченных затрудняются определить свое отношение 52% респондентов, то в группе наиболее обеспеченных (свыше 8 тыс. руб.) — 26%. Начиная с уровня душевого дохода 3 тыс. руб., наблюдается превышение доли тех, кто поддерживает перераспределение государственной собственности; с ростом доходов их доля возрастает и среди наиболее обеспеченных составляет около 60%. В низкодоходных группах около половины опрошенных затрудняются определить свою позицию, а доля не одобряющих перераспределение несколько больше доли поддерживающих.

Соотношение сторонников и противников раздела государственной собственности меняется по мере роста величины денежных сбережений: количество противников больше количества сторонников в группах, не имеющих денежных сбережений, и группах со сбережениями до 5 тыс. руб.; сторонники приватизации преобладают в группах с размерами сбережений свыше 5 тыс. руб.

Дифференциация в отношении к приватизации более ярко проявляется в связи с различиями в текущих доходах, чем в накоплениях.

Оценка ваучеризации как конкретного способа приватизации госсобственности мало связана с уровнем дохода или денежных сбережений, и по всем доходным группам количество упоминаний о негативных ожиданиях от ее проведения превышает позитивные. Но чем выше доход или величина сбережений, тем больше ожидается положительных последствий.

Влияние непосредственного опыта приобретения ценных бумаг (акций), практической включенности в процессы перераспределения собственности обусловило дифференциацию информированности, компетентности, позиций в отношении ваучеризации работников предприятий различных форм собственности. Так, наиболее информированы, компетентны в вопросах, касающихся приватизационных чеков, работники акционерных предприятий. Среди них и большая доля тех, кто считает, что с реализацией ваучера не стоит торопиться — 82% (в среднем по совокупности— 70%).

Наибольшее количество определивших свое отношение к перераспределению государственной собственности среди работников государственных предприятий: 35% — поддерживают; 31% — не одобряют. На предприятиях других видов собственности около половины работников затрудняются определить свою позицию, а наибольшая доля сторонников перераспределения — среди работников коммерциализированных предприятий.

Соотношение положительно и отрицательно оценивающих ваучеризацию как способ приватизации госсобственности примерно одинаково во всех секторах занятости.

Наибольшая доля ориентированных на вложение ваучера в акции среди работников акционерных и коммерциали-

зированных предприятий. Решившие продать свой ваучер работники коммерциализированных предприятий предпочитают это сделать преимущественно за валюту. Именно в этой группе работников наименьшая доля желающих продать свой ваучер за рубли и наибольшая — за валюту (6,2%).

Наблюдается и социально-отраслевая дифференциация в ответах опрошенных. Наиболее высокую информированность и компетентность в вопросах ваучеризации демонстрируют работники управления и финансовых органов. Отмеченные качества высоки и среди студентов.

В наименьшей мере они наблюдаются у работающих в строительстве, на транспорте, в торговле, культуре и среди пенсионеров.

Лица, причастные к управлению, наиболее осмотрительны: 92% среди них считают, что не следует торопиться с реализацией ваучера, причем уповают не столько на то, что со временем стоимость ваучера возрастет, а преимущественно на то, что спектр способов их реализации расширится. Кому как не работникам управления знать привычный для нас способ: сначала объявить кампанию, а затем уточнять условия ее проведения уже «на марше». Среди работников сферы управления наибольшее количество в принципе определивших для себя пути реализации ваучеров: они практически исключают для себя продажу ваучера, одновременно демонстрируя наиболее высокую по сравнению с работниками других сфер склонность к инвестированию.

Кадровые военные более остро, чем представители других социально-отраслевых групп, ощущают фактическую недоступность приватизируемой собственности (46% респондентов против 13% в среднем по совокупности). В этих условиях наиболее предпочтительным способом использования ваучеров военные совершенно резонно считают приобретение акций инвестиционного фонда (31%). Предполагают обратиться в инвестиционные фонды около трети работников управления, а в среднем по совокупности этот путь предпочитают лишь 4% респондентов. Наибольшая доля сторонников перераспределения госсобственности — среди работников управления (77%), правоохранительных органов (44%), кадровых военных (54%), студентов (46%).

1992

Что касается оценки ваучеризации как конкретного способа приватизации, то здесь лишь одна социально-отраслевая группа работников имеет определенную позицию — 77% работников сферы управления в целом положительно оценивают этот способ, и столь же определенно (77%) работающие в управлении в отличие от всех остальных предполагают, что ваучеризация внесет в их жизнь преимущественно позитивные изменения: появятся новые источники дохода, возможности повышения благосостояния семьи (46%), шанс стать собственником (38%), и есть лишь один отрицательный момент — риск не получить никакой выгоды (8%).

Информированность и компетентность в вопросах ваучеризации непосредственно связана с положением респондента в квалификационно-должностной иерархии: чем выше положение респондента, тем больше его информированность и компетентность. Так, затрудняются ответить, что же отражает номинальная стоимость ваучера, 33% респондентов-руководителей и 65% респондентов из неквалифицированнных рабочих.

Чем выше положение группы в квалификационно-должностной иерархии, тем больше доля имеющих четкую позицию по отношению к перераспределению госсобственности. Наибольшее количество сторонников перераспределения — среди руководителей и специалистов, оно существенно превышает количество противников. Несколько выше доля поддерживающих раздел госсобственности и среди квалифицированных рабочих, а в группах служащих и неквалифицированных рабочих баланс в пользу тех, кто не одобряет этот передел.

Те же особенности проявляются и в отношении к ваучеризации как способу приватизации госсобственности. Но во всех квалификационно-должностных группах доля ожидающих, что приватизация может внести какие-либо изменения в их жизнь, не превышает 25%. Наиболее пессимистично оценивают возможные изменения неквалифицированные рабочие и служащие без специального образования; максимальное количество тех, кто предвидит положительное влияние ваучеризации на материальное благополучие семьи, наблюдается среди руководителей.

Наиболее депривированные слои (неквалифицированные работники умственного и физического труда) осознают, что их статус не позволит им получить ощутимых выгод от проводимой реформы.

* * *

Полученные результаты и выводы интересно было бы сравнить с материалами аналогичных социологических исследований. Однако различия в программах, методах, подходах к формированию выборочной совокупности в большинстве случаев затрудняют прямые сравнения. Можно сослаться (в силу сходства методических приемов) лишь на результаты социологического обследования, проведенного ВЦИОМом в августе 1992 г. (объем выборки — 1659 человек).

По данным этого обследования, 40% жителей России затруднились с ответом на вопрос о том, как намереваются распорядиться ваучером; примерно четверть россиян собираются продать приватизационный чек и полученные деньги использовать на покупку нужных товаров. Около 16% хотят приобрести акции своих предприятий. Отношение населения к самой ваучеризации скорее негативное, чем позитивное.

Статья «Забастовочный мираж и пейзаж» (ЭКО, 1992, N 11) подготовлена в редакции на основе материала «Экспертные оценки и прогнозы забастовочной ситуации в некоторых отраслях непроизводственной сферы». Авторы этого материала и статьи — Р. В. Рывкина, Л. Я. Косалс, И. А. Железовская, Ю. С. Увицкая и Р. Ф. Туровский ошибочно, по вине редакции, указаны как участвовавшие лишь в сборе, обработке и анализе информации. Редакция приносит свои извинения читателям и авторам статьи.

НЕФТЯНОЕ МАШИНОСТРОЕНИЕ: ПЕРЕХОД К РЫНКУ

А. В. РОМАНИХИН,
генеральный директор фирмы «Темп», Москва

Существовавшая до перехода к рынку организация взаимоотношений между потребителями и производителями продукции нефтяного машиностроения, несмотря на свою консервативность, обеспечивала функционирование народного хозяйства в условиях плановой экономики. Схематично это выглядело следующим образом. Организацию деятельности заводов-производителей нефтяного оборудования осуществляло Министерство химического и нефтяного машиностроения. Предприятия-потребители продукции нефтяного машиностроения входили в состав Министерства нефтяной промышленности. Распределением продукции нефтяного машиностроения занимался Госснаб СССР.

В настоящее время во всех упомянутых структурах произошли коренные изменения. Министерство химического и нефтяного машиностроения после слияния на непродолжительное время с Министерством тяжелого машиностроения было практически расформировано. Часть заводов-производителей нефтяного оборудования вошла в состав концерна «Химнефтемаш», некоторые заводы — в концерн «Нефтегазмаш» и т. д. Группа бакинских заводов, а среди них много предприятий-монополистов, образовала концерн «Азнефтемаш», проводящий свою собственную техническую политику и диктующий цены нефтяникам. Сложная ситуация в Чечне не могла не отразиться на крупнейшем предприятии отрасли — заводе «Красный молот» (Грозный). Непростое положение и на Нальчикском машиностроительном заводе. Во многих регионах России стали создаваться собственные структуры на базе одного-двух крупных предприятий, например концерн «Газнефтемаш» (Ижевск), Уральская нефтяная машиностроительная компания (Екате-

ринбург) и пр. Роль курирующих структур, в частности Департамента химического и нефтяного машиностроения Минпрома России и Комитета машиностроения Минтопэнерго России, довольно расплывчата. Идет реорганизация концернов, объединяющих предприятия-изготовители в акционерные общества, т. е. коммерческие структуры. Занятые борьбой за существование, они вынуждены активно перепродавать продукцию заводов-учредителей, в меньшей степени уделяя внимание вопросам технической политики. Деятельность предприятий-производителей реально никто не координирует. Наиболее благоприятная ситуация сложилась в концерне «Специальное машиностроение и металлургия», созданного на базе бывшего Минобoронпрома СССР. Отдел новых разработок концерна целенаправленно проводит работу по размещению на оборонных предприятиях России продукции нефтяного машиностроения. Есть прекрасный опыт производства турбобуров, станков-качалок, насосных штанг, машинных ключей для бурильных и обсадных труб на Пермском машиностроительном заводе им. В. И. Ленина. Качество продукции благодаря высокой культуре производства выше, чем на бакинских заводах. Основная задача отдела новых разработок — загрузка конверсионных предприятий производством дефицитного оборудования, необходимого нефтяникам. К сожалению, концерн практически не взаимодействует с такими институтами, как ВНИИНефтемаш, ВНИИБТ и др., слабо используется их богатый опыт и знание специфики отраслевого машиностроения (здесь мы не будем касаться деятельности многих структур, производящих нефтяное оборудование, например Воронежского механического завода, корпорации «Металхим», ПО «Атоммаш», ПО «Кировский завод», предприятия «Пронг» и ряда других, относящихся к различным ведомствам).

Большие изменения произошли в системе Министерства нефтяной промышленности — главном потребителе продукции нефтяного машиностроения. На базе министерства была создана российская государственная нефтегазовая корпорация «Роснефтегаз» — хозяйственный комплекс по добыче нефти и газа. Почти одновременно возник крупнейший нефтяной концерн «Лукойл», а затем инвестиционные компании НИПЭК и РИТЭК, корпорация «Би-Газ-Си» и пр.

Кроме того, автономные структуры возникли на базе Российской топливной ассоциации. Все это усложняет процесс координации производства и поставок продукции нефтяного машиностроения.

Отмена фондовых поставок нанесла сильный удар по монополии бывшего Госснаба СССР. В настоящее время нефтяной отдел его фирмы «Машопторг» пытается перейти на работу в новых условиях, что довольно сложно, учитывая многолетнюю привычку распределять.

В условиях отмены фондовых поставок родилась идея создания московской фирмы «Темп», которая осуществляет своими силами доставку продукции до потребителя, несет ответственность за ее комплектность и качество, что имеет особое значение в нынешних условиях, поэтому нефтяники готовы оплачивать ее услуги. Производителям (особенно конверсионным предприятиям) также выгодно сотрудничество с организацией, избавляющей их от проблемы сбыта. Кроме того, специалисты фирмы оказывают помощь нефтяникам в подборе альтернативных вариантов оборудования, так как «Темп» — одна из немногих структур, имеющих обширную информацию о производстве нефтяного оборудования на заводах России, относящихся к различным ведомствам.

Общее состояние производства и поставок нефтяного оборудования в настоящее время можно охарактеризовать как хаотическое. Прямые связи только зарождаются, этот процесс сильно усложняется отсутствием информации о производстве оборудования у потребителей продукции нефтяного машиностроения в силу принадлежности предприятий к различным ведомствам. Крупным финансовым структурам, готовым вкладывать деньги в отраслевое машиностроение, также сложно ориентироваться в подобных условиях.

Так, программа инвестиций в нефтяное машиностроение «Весеннее действие» межбанковского объединения «Менатеп» пока не реализована. Созрела необходимость создания информационного центра по нефтяному машиностроению, который, анализируя потребность нефтяников, информировал бы их о возможности получения оборудования на том или ином российском предприятии. Центр был бы очень полезен для структур, проводящих инвестирование в

нефтяное машиностроение, так как помогал бы при создании объективных технико-экономических обоснований, выявляя потребности и «узкие места». Важно, что центр позволил бы экономить нефтяникам валютные ресурсы своих предприятий, проводящих часто закупки оборудования за рубежом из-за незнания возможностей российских производителей. Постепенно центр будет устранять и разобщенность в действиях организаций, принадлежащих к различным ведомствам. Логичнее всего создание подобного информационного центра при Комитете машиностроения Минтопэнерго России при активном участии всех заинтересованных структур.

НА ГРАНИ ФОЛА

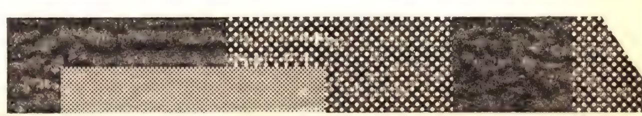
Рубрику ведет А. В. КИРШ,
кандидат экономических наук, Харьков

ИНФЛЯЦИЯ — ЭТО МОЖЕТ БЫТЬ ОЧЕНЬ ВЫГОДНО

Может быть... А может быть, и не очень — все зависит от человека. Конечно, вряд ли справедливо, что все не потраченные вовремя деньги за три месяца теряют около половины своего веса. Это, безусловно, слишком большое наказание рядовым труженикам-неэкономистам за неумение пристроить свои кровные. Не так уж они и виноваты. Но только такое сильное лекарство может заставить избалованного застойной стабильностью неповоротливого «совковца» начать, наконец, думать. Думать и тратить, создавая тот самый спрос на товары, который является одним из важнейших элементов экономического двигателя производства. Тот спрос, что мы наконец-то имеем, надо беречь как зеницу ока: слишком дорого он всем нам достался.

Не нужно бояться падения качества вследствие всеобщего желания купить все подряд: во-первых, для сравнения всегда есть хорошее иностранное, а во-вторых, отечественная продукция, даже дрянная, тоже нужна, поскольку одним ее производство обеспечивает работу, а другим ее потребление позволяет иметь хоть нечто в условиях, когда на что-то хорошее они заработать не в состоянии. Дифференциация же качества создает, наконец, весомый стимул иметь деньги. У кого они есть, тот может купить лучшее. Раньше этого не было (поскольку не было лучшего), а ведь без такого условия настоящая работа неинтересна, а поэтому невозможна.

Но главный стимул сегодняшнего труда — постоянное обесценивание труда прошлого. Только инфляция-матушка



не дает почивать на старых лаврах, заставляет ленивого славянина поворачиваться. Причем поворачиваться не только для того, чтобы заработать, но и для того, чтобы заработанное грамотно потратить, лучше всего — вложить. Вложить хоть в товары для себя, хоть в товары для перепродажи, хоть в производство. Если есть желание не просто избежать инфляционных потерь, а еще и получить реальный выигрыш — предпочтительнее, конечно, последнее. Но в любом случае ценности осядут у Хозяина, а не в безмозглой сберкассе, которая отдаст их хищному и расточительному государству на нужды мафии, несчастному же вкладчику вернутся — с учетом инфляции — крохи.

Поможет хозяевам развернуть дело и сегодняшняя относительно низкая (для такой инфляции) ставка ссудного процента. Для банков она смертельна, об этом мы говорили ранее, но становлению предприятия — поможет.

Между прочим, реальная ситуация нынче такова, что брать кредит зачастую значительно выгоднее, чем работать. Скажем, при инфляции 25% в месяц, что соответствует почти 1500% в год, и банковской ставке 80% годовых предприятие, взяв кредит на 1 млрд, должно будет вернуть через год 1,8 млрд, что примерно соответствует нынешним 120 млн (8 млрд x 100% : 1500%). Таким образом, остальные 880 млн ему просто подарены. Их можно даже проесть, а в дело пустить только 120. Следовательно, 88% образуют практически мгновенный эффект. Для сравнения: с 1 млрд себестоимости прибыль может составлять до 300 млн (так, по крайней мере, часто требуют при установлении цен). Вот и выходит, что для предприятия эффективность кредита почти в три раза выше эффективности работы, а с учетом налогов — даже более чем в три раза.

Но это все так, к слову, только с позиций сиюминутной выгоды. Проедая заемные средства, можно загубить производство. Лучше поэтому запускать деньги в дело. Тогда эффект от кредита помножится на эффект от собственной работы. Ничтожность размера ссудного процента надо использовать. Здесь инфляция помогает производителям. Разумеется, тем, кто успеет проскочить, пока банки все вместе не поумнеют.

В стране, где долгое время целые слои населения рождались и умирали, так и не узнав, что такое настоящая ра-

бота, в стране, разбитой на микродержавки, ни в одной из которых работать по-прежнему не умеют, да и не особо хотят, а все побуждавшие к труду рычаги, заимствованные из рабовладельческого строя, сняты, только инфляция заставляет и хоть как-то умнеть и хоть что-то делать. Без нее, родимой, просто ничего бы сегодня не было, пришлось бы найти старую палку, а попытки вернуть социальные льготы беднейшим слоям привели бы через постоянные денежные эмиссии на эти цели к такому усугублению ситуации, при котором ретро политическое сомкнулось бы с ретро экономическим образца 1918—1921 годов.

Не каждого, правда, и инфляция заставит работать. Ведь ее без натуги можно пережить, постоянно меняя свои рубли или украинские фантики-купоны или белорусские зверюшки на что-нибудь более зеленое и существенное. От обилия желающих делать именно на этом бизнес бедный доллар окончательно спятил и вознесся до таких небес, что если по сложившемуся курсу пересчитать оклады президентов нашего многодетного СНГ, ни у кого из них месячная ставка не перевалит за сменный (т. е. восьмичасовой) заработок американского подростка-ассенизатора. Четыре дня напряженной работы Президента Кравчука, например, соответствуют по оплате примерно одному часу уборщика бруклинских нечистот, труд которого вознаграждается в долларах. Думается, все-таки это не совсем справедливо.

Правда, нет худа без добра: сумасшедший курс доллара (который, кстати, тоже падает по отношению к марке, но рубль стремится вниз гораздо быстрее, а стремительнее всех несется к пропасти украинский купон) — этот совершенно невероятный, фантастический курс оберегает нас от окончательного засилья иностранных товаров. К счастью, при этом курсе они нам не по зубам, иначе наша собственная промышленность вообще остановилась бы, не выдержав конкуренции с дешевым импортом. Так что курс доллара — не только наша болезнь, но и наше лекарство, а еще точнее — просто диагноз. И пока болезнь прогрессирует, диагноз все страшней, и лекарств требуется все больше. В общем, настоящая инфляция еще впереди, но стоит ли этого так уж бояться?

ИТАК, ИНФЛЯЦИЯ — К ВАШИМ УСЛУГАМ!

Многие опасаются, что когда-то она прекратится. И не из общеэкономических убеждений, приведенных выше, а потому только, что именно инфляция является важнейшим источником их существования. Мы уже говорили ранее о необходимости предоплаты — иначе не выживут предприятия. Но пока честные производители вымаливают ее у покупателей, истинные корифеи давно уже поставили механизм предоплаты себе на службу.

Нет, речь не идет о криминальном варианте с обещанием что-то поставить при условии предоплаты, завершает который внезапное закрытие предприятия после получения определенной суммы с последующим исчезновением вместе с юридическим лицом и физических лиц, его создавших (зачастую по паспортам подставных бомжей). Этот вариант здесь ни при чем, к инфляции он не имеет никакого отношения, и вообще криминал нам неинтересен.

Интересен полукриминал. Договаривается, скажем, директор-собственник-учредитель микроскопического ЛТД (или иного безответственного общества) с генеральным директором крупного государственного предприятия о некоей в принципе неосуществимой поставке для нужд этого гиганта. Под такую поставку стотысячное чудище-реликт легко предоплачивает весьма круглую сумму своему партнеру, имеющему две с половиной штатные единицы (директор, бухгалтер и кассир на полставки). ЛТД закупит на свой улов импортные сигареты или, на худой конец, отечественную нефть, а может быть, что-нибудь другое и отправит свой немногочисленный коллектив на два—три месяца в отпуск.

По истечении этого срока приобретенное можно и продать, но с учетом инфляции — уже не за миллион, а за два миллиона. Первый миллион, хорошенько обесценившись, возвращается государственному монстру («Что поделаешь — не получилось»), санкции за срыв договора, разумеется, не предусмотрены, а второй миллион уже можно поделить между юридическим лицом — ЛТД, физическим лицом, возглавляющим державного супербронтозавра, и государством, которое законно получит свою долю в виде налогов. В принципе даже никто не проиграл — бронтозавр все равно не знал, куда пристроить свой фонд произ-

водственного развития, у него, бедного, может быть, вообще конверсия.

А то еще бывает просто неохота платить акцизный сбор или налог на прибыль (доход) по повышенной ставке. Мы это уже изучали и помним, что в таком случае нужно уменьшить цену, чтобы остальную часть получить как-то по-другому. Инфляция — к вашим услугам! Рассчитайте недополученную разницу в цене, которую заказчик готов оплатить, помножьте ее на два, под результат нарисуйте смету экологического или еще какого-нибудь оздоровления предприятия-покупателя и требуйте предоплату. Тому ведь все равно: что выиграл на снижении цены, то проиграет на инфляции, когда от этой предоплаченной удвоенной разницы в цене ему через пару месяцев вернется фактически половина (хотя в рублях — столько же).

Например, стоит ваша продукция полтора миллиона. Вы отдаете ее за полмиллиона (но аккуратно, чтоб не обложили налогом цену аналога!). В придачу получаете два миллиона предоплаты за что-то другое. Пустив эти два миллиона в дело, вы только уже за счет инфляции довольно скоро эту сумму удвоите. Причем самым законным способом, на основаниях, которые — в отличие от вашей основной продукции — налоговым законодательством не дискриминируются. Получив в итоге уже четыре миллиона, два возвращаете. В пересчете на старые, более ценные деньги это, по сути, всего миллион, а еще миллион заказчиком потерян. Плюс полмиллиона «законной» оплаты за ваш товар — вот и заплатил он те же полтора миллиона, что и полагается.

А вы получили вместо полутора «тогда» — пол- «тогда» плюс два «сегодня», что то же самое. Где же выигрыш? В налогах. С двух миллионов «сегодня», полученных не за подакцизную продукцию, не за товар, облагаемый повышенной ставкой, налоги уплачиваются на общих основаниях. А ведь один только акциз, сэкономленный таким образом, доходит, бывает, до 75—90%. Это существенно.

Ясно, что без инфляции такой фокус не пройдет. Но все это — лишь для гурманов экономических игр с государством.

А что же делать людям рядовым, как им заставить инфляцию работать на себя или хотя бы избежать потерь?

Самое худшее, что здесь можно придумать, — это страховаться. Деньги вернутся не просто обесценившимися, а

еще и в меньшем количестве. Стоит ли платить тысячу, чтобы через год получить восемьсот обесценившихся рублей, равнозначных в общей сложности сегодняшней сотне? Это еще хуже, чем держать деньги под подушкой (или в сберкассе — большой разницы сегодня нет).

Подушка, в свою очередь, хуже ваучера. Из чего вытекает, что продавать ваучер только ради того, чтобы положить выручку под подушку, не стоит. Все-таки в какое реально производящее предприятие его ни вложи, всюду хоть в некоторой степени инфляционные потери скомпенсируются. Ведь любая продукция будет дорожать (хотя, может быть, и не совсем в ногу с инфляцией), значит, будут расти и дивиденды.

Но ваучеры, превращающие, кстати, госпредприятия в колхозы, — не панацея. Во-первых, это мелочь, а во-вторых, никто не отдаст вам в качестве дивидендов весь доход, полученный от ваших вложений. Большую часть предприятие оставит себе. Коммерческий банк, между прочим, тоже. Так что если хотите использовать свои деньги оптимально, придется открывать собственное дело. Купите машинку и стул в парикмахерской, прилавок в пирожковой, станок в мастерской, а может быть, консультационный кабинет площадью 6 х 2м, рефрижератор, или что-то другое — неважно, важно, чтобы это было ваше собственное предприятие. Инфляция гарантирует вам лучше всяких страховых компаний: ваше вложение вернется, не бойтесь, вы ничем не рискуете, деньги все равно обесценятся. А так — хоть что-то останется.

Между прочим, стоит поторопиться. Трудно сказать, что будет, когда все это выйдет в свет, но сейчас, в середине ноября 1992 г., когда пишутся эти строки, минимальный уставный фонд акционерных обществ и ЛТД еще не пересмотрен. Поэтому есть смысл открывать их как можно раньше, особенно тем, у кого денег не так много, пока еще для открытия хозяйственного общества не требуется пять—десять миллионов.

А владеть своим предприятием будет довольно неплохо. Ведь если «озеленение» денег (превращение их в доллары) позволяет только сохранить их покупательную способность, то предприятие позволит ее приумножить. Плюс еще не испытанное и потому не оцененное большинством осознание своей экономической свободы. Так что спасибо инфляции за то, что она подстегивает нас. Может, что-то еще и получится...

КРЕДИТНО-ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА

А. Н. НЕСТЕРЕНКО,
кандидат экономических наук,
Институт международных экономических и политических исследований,
Москва

В начале реформы денежная политика была подчинена целям сдерживания инфляции в стране. Однако при отсутствии реальных ограничений на рост ставок заработной платы и механизмов «связывания» наличных денег освобождение цен вызвало необходимость большой эмиссии. Кризис рубля пошел по порочному кругу: рост цен делал неизбежной дополнительную эмиссию для помощи тем, кто от него пострадал, а увеличение массы денег в обороте приводило к новому обесцениванию рубля и росту цен. За первое полугодие 1992 г. денежная эмиссия составила 274,8 млрд руб. (за весь 1991 г. — 89,2 млрд руб.).

ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА

После некоторой задержки в начале 1992 г. денежные доходы населения вновь стали расти в феврале. В первые шесть месяцев на 1% прироста расходов населения доходы увеличивались примерно на 1,2% (в среднем за 1991 г. — 1,1%).

Денежные доходы населения в январе-июне 1992 г. в сумме составляли 1438,8 млрд руб., что больше, чем за 1990 и 1991 гг. вместе взятые. По сравнению с январем-июнем 1991 г. денежные доходы увеличились в 5,6 раза, а с учетом корректировки на рост цен товаров и услуг они снизились примерно на 32% (данные Госкомстата России).

За первое полугодие 1992 г. население израсходовало на покупку товаров и услуг 944,9 млрд руб., или в 5 раз больше, чем за аналогичный период прошлого года. Оно заплатило налогов и взносов на сумму 148,9 млрд руб. На счета в банках было внесено 66,8 млрд руб. (в первом полугодии 1991 г. — 19,9 млрд руб.). В учреждения Сбербанка было сдано ценных бумаг на 1,3 млрд руб.

За шесть месяцев 1992 г. масса наличных денег на руках у населения увеличилась на 279,5 млрд руб. Доля их в объеме денежных доходов возросла с 5,9% (первое полугодие 1991 г.) до 19,4% (первое полугодие 1992 г.). Концентрация денег на руках замедлила оборачиваемость денежных знаков и усилила дефицит наличности.

С января по июль 1992 г. розничные цены выросли, по данным Госкомстата, в 9 раз, тарифы на платные услуги населению — в 6,3 раза.

За семь месяцев 1992 г. денежные расходы населения составили 1481,9 млрд руб., что ниже полученных доходов на 461,6 млрд руб. Таким образом, превышение доходов над расходами составило в общем объеме денежных доходов населения 23,8%.

В течение полугодия в сфере денежного обращения нарастали и укреплялись следующие тенденции:

* *Более быстрый рост денежных доходов населения по сравнению с увеличением объемов производства в стоимостном выражении.* Если в начале года рост промышленного производства в текущих ценах существенно опережал рост денежных доходов населения, то в последующие месяцы это соотношение сменилось обратным. В июне прирост объема производства в стоимостном выражении и денежных доходов населения составил по сравнению с предыдущим месяцем соответственно 21 и 34%. В июле — 9 и 38%. Это отразило усилившийся спад производства и наполнение рынка необеспеченной денежной массой. На 1 руб. произведенного валового национального продукта выплаты населению составили в январе — 27 коп., июне — 39 коп., в июле — 52 коп.

* *Растущий дисбаланс в доходах и расходах населения.* В начале года доля «горячих» денег в доходах населения (т. е. превышение доходов над расходами) составляла 13—14%, в июне — 25%, а в июле она резко выросла до 45%.

* *Обратная зависимость между склонностью населения к хранению денег в учреждениях Сбербанка и денежными доходами.* (Это вызывает некоторые сомнения, поскольку редакция не обладает достаточным массивом статистических данных на этот счет. Увеличение вкладов населения в Сбербанк в мае 1992 г. вполне может быть связано с переводом туда заработной платы из-за кризиса наличности — прим. ред.). Это положение, не свойственное нормальной экономической ситуации, связано с тем, что значительный прирост доходов сочетался с инфляцией и, соответственно, население стремилось «сбросить» «горячие» деньги. Напротив, некоторая стабилизация доходов и цен в апреле-мае привела к заметному росту вкладов населения в учреждениях Сбербанка.

Таблица 1

Индексы денежных доходов и вкладов населения в учреждения Сбербанка, % к предыдущему месяцу

Показатель	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль
Денежные доходы	146,1	129,4	122,1	99,7	134,4	138,3
Вклады населения	102,8	104,9	102,3	127,9	102,5	104,5

Из-за быстрого роста ставок зарплаты, пенсий и пособий возникла острая нехватка наличных денежных средств. Задержка с платежами населению замедлила рост цен, но вместе с тем стала серьезнейшей социальной проблемой. Ситуация была особенно острой в апреле-июне. Сгладить ее удалось, расширив мощности по печатанию денежных знаков и выпустив в обращение купюры крупного достоинства. Кроме того, предприятия начали использовать безналичные формы расчета с работниками.

За август просроченная задолженность по выдаче средств на оплату труда, денежные выплаты и вознаграждения сократились на предприятиях промышленности, строительства и сельского хозяйства на 41% (за июль — на 27%). По предприятиям этих отраслей общий объем просроченной задолженности без учета средств, перечисленных ими на счета работников в банках) составил на 1 сентября 28,2 млрд руб. (против 47,6 млрд руб. на 1 августа).

На первое сентября 1992 г. просроченную задолженность имели более 24% промышленных предприятий. Она составляла 17,3 млрд руб., в том числе по вине банка — более 5 млрд. Аналогичная ситуация сложилась в строительстве и сельском хозяйстве.

Частичное погашение задолженности по выплате зарплаты, пенсий и пособий, несомненно, оказало благоприятное воздействие на социальную обстановку. Вместе с тем продолжающееся погашение задолженности, наряду с «обычной» эмиссией для покрытия дефицита кассового баланса, а также повышение в полтора раза зарплаты работникам бюджетных учреждений в августе и сентябре, послужили одним из источников начавшегося к осени сильного всплеска инфляции.

КРЕДИТНАЯ СФЕРА

Под влиянием инфляции произошло резкое повышение кредитной ставки и сокращение сроков кредита.

В июле 91,2% общей суммы выданных кредитов приходилось на краткосрочные (3—6 месяцев) кредиты. На среднесрочные (6—12 месяцев) и долгосрочные (более 12 месяцев) приходилось соответственно только 0,2 и 0,1%.

К середине года главным фактором роста средней цены кредита стало повышение ставки до 120—130% в коммерческих банках, в структуре кредитных вложений которых большой удельный вес занимает кредитование предприятий негосударственного сектора.

Одновременно на кредитном рынке возникла противоположная тенденция, связанная с политикой кредитования задолженности предприятий Центральным банком. В связи с этим в августе государственные предприятия перестали брать кредиты под сверхвысокие ставки — 180—200% годовых. Стабилизации кредитного рынка способствовала также выдача кредитов отраслевыми банками из 200-миллиардной суммы, выделенной Центральным банком. Во второй половине лета доля кредитов, выдаваемых госпредприятиям из этой суммы, в общей величине полученных ими кредитов составила почти 90%. Их стоимость была ниже средней — 80—90% годовых. Рост доли кредитов Центрального банка увеличил средний срок кредитования.

Таблица 2

Изменение цены кредита

Кредитная ставка, %	Апрель	Май	Июнь	Июль
10—40				
Заключено договоров, % от общего количества	19,2	23,1	6,9	11,9
Выдано кредитов, % от общей суммы	17,4	6,2	1,5	1,0
41—70				
Заключено договоров, % от общего количества	70,2	53,1	24,7	14,8
Выдано кредитов, % от общей суммы	59,6	57,9	21,6	0,34
71—100				
Заключено договоров, % от общего количества	10,6	22,4	44,4	43,9
Выдано кредитов, % от общей суммы	23,0	35,0	60,4	95,5
Свыше 100				
Заключено договоров, % от общего количества	—	1,4	24,0	29,4
Выдано кредитов, % от общей суммы	—	0,9	16,5	3,2

См.: Коммерсантъ, 1992, № 32.

В настоящее время состояние кредитной сферы определяется укрепившимися инфляционными ожиданиями, а также перспективами ужесточения финансовой политики правительства и Центрального банка.

В сентябре общий объем оборотов ведущих аукционов кредитных ресурсов увеличился по сравнению с августом в два раза.

Одновременно окрепла тенденция повышения доли кредитов на срок 3 месяца, наметившаяся в августе. Такие кредиты составили более 80% от всех проданных на торгах Московского финансового дома, на который приходится 55% оборота по кредитным и депозитным ресурсам. В то же время доля кредитов на срок до 3 месяцев резко снизилась. За счет этого средний срок выдаваемых кредитов увеличился почти на месяц.

Процентные ставки по кредитам в сентябре были довольно стабильными: по трехмесячным кредитам — 106,5—

107%, по четырехмесячным — на 3-5 пунктов выше. По шестимесячным кредитам ставка колебалась вокруг 115%.

Основным фактором формирования ставок по кредиту в сентябре была процентная ставка Центрального банка, которая не менялась уже более четырех месяцев, а также высокий уровень риска и неопределенности в операциях на рынке межбанковского кредита.

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ И НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ

В результате резкого сокращения бюджетного финансирования производства и малодоступности заемных средств для предприятий из-за многократного удорожания кредита большинство из них столкнулось с острой нехваткой средств для расчетов с поставщиками. Это привело к массовой неплатежеспособности и взаимной задолженности предприятий.

Вообще оценки наличия рублевой массы у предприятий очень неоднозначны и ненадежны. Однако есть косвенные свидетельства того, что они располагают большими денежными средствами. Во время валютного кризиса в сентябре предприятия за несколько торгов истратили на приобретение СКВ около 100 млрд руб.

«Рыночный» подход к решению этой проблемы, который предлагало правительство, состоял во взаимозачете неплатежей, передаче обязательств сальдо-должников в ведение специального агентства при Госкомимуществе. Это агентство должно было предоставить должникам отсрочку на год с требованием погашать долги с процентами, размером не меньше ставки ЦБР. Одновременно нужно было ввести в практику банкротства предприятий в соответствии с указом Президента. Но указ не нашел применения, в частности потому, что отсутствовали методики оценки имущества, порядок рассмотрения дел о банкротстве в суде и т. д.

По инициативе ЦБР была реализована иная схема решения проблемы неплатежеспособности. Она предусматривала как взаимозачет долгов, так и кредитование сальдо-задолженности Центральным банком через банки, обслуживающие предприятия.

В результате реализации этой (несколько скорректированной под нажимом правительства) схемы общая сумма

неплатежей, достигшая в июле 3 трлн руб., в августе сократилась в 2,5 раза — до 1,2 трлн руб.

Влияние этой меры на народное хозяйство неоднозначно. С одной стороны, большинство предприятий получили возможность рассчитываться в поставщиками. Исчезла острота кризиса неплатежеспособности, которая могла привести к массовой остановке производства. С другой стороны, действия ЦБР нарушили возникшую было тенденцию приспособления предприятий к требованиям рынка и размеру платежеспособного спроса.

По состоянию на 1 сентября объем просроченной задолженности в промышленности составлял 1,9 трлн руб. На предприятиях ряда отраслей в августе впервые произошло снижение абсолютных размеров задолженности. В их числе — предприятия цветной металлургии, машиностроения и металлообработки, лесной и целлюлозно-бумажной промышленности.

Задолженность на отгруженную продукцию с истекшим сроком оплаты характеризуется следующими данными.

На 1 августа и 1 сентября 1992 г.: в целом по промышленности — 61,5 и 60,6% к общему объему задолженности; машиностроение и металлообработка — 55,5 и 54,4; черная металлургия — 63,6 и 76,1; химия и нефтехимия — 62,1 и 62,2; легкая промышленность — 70,1 и 71,1; цветная металлургия — 77,3 и 47,4; лесная и целлюлозно-бумажная промышленность — 65,3 и 65,8%.

Более половины всего объема просроченной задолженности приходилось на предприятия машиностроения и металлообработки, черной металлургии, химической и нефтехимической промышленности. В августе, как и в июле, ее имели 78% промышленных предприятий России.

РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

В ходе экономической реформы возникает множество коммерческих банков, общее число которых превысило 1,5 тыс. Это естественное явление на нынешнем этапе реформ.

Быстрый рост приводит к тому, что возникающие банки располагают в массе своей очень небольшими капиталами. 29% существующих банков имеют уставной капитал до 5 млн руб., 44% — от 5 до 25 млн руб., 13% — от 25 до 50 млн руб. и только 2% — более 200 млн руб. Небольшие банки

не в состоянии обеспечить не только долгосрочные, но и текущие потребности производства. Поэтому их деятельность состоит в основном в финансировании посреднических и торговых операций. В то же время на формирование основных фондов банки направляют около 2% своих кредитных ресурсов. Поэтому представляется объективным и неизбежным процесс их объединения, создания консорциумов и компаний для финансирования инноваций, конверсии и крупных инвестиций. Правительство может заключать договоры с коммерческими банками о создании консорциумов для финансирования насущных капиталоемких проектов. Гибкость кредитной политики в производственной сфере должна заключаться не в льготах по процентным ставкам, а в движении платы за кредит при сокращении сроков капитального строительства.

Требуется создание специализированных банков (ипотечных, инновационных, инвестиционных), а также региональных и городских банков развития (в том числе мелких, отличающихся гибкостью и готовностью к рисковым операциям).

ИНВЕСТИЦИИ

Условия для инвестирования пока неблагоприятны вследствие нестабильности финансовой сферы и недостаточного развития финансовых механизмов. Однако коммерческие банки заняли прочные позиции на формирующемся рынке ценных бумаг. К середине 1992 г. определилась тенденция опережающего роста объемов эмиссии банковских ценных бумаг по сравнению с объемами эмиссии ценных бумаг инвестиционных компаний и торгово-посреднических обществ. Банки провели успешные кампании подписки на свои акции, а также приняли активное участие в учредительской деятельности.

Следует ожидать усиления банковской активности на рынке ценных бумаг и перехода большинства операций под контроль небольшого числа крупнейших коммерческих банков.

При этом следует учитывать реальную угрозу усиления конкуренции банкам на рынке ценных бумаг и инвестиционной деятельности со стороны специализированных инвестиционных учреждений. Это произойдет в связи с расши-

рением акционирования и приватизации предприятий. Для деятельности таких учреждений уже подготовлена организационная и правовая основа.

Объединения коммерческих банков уже создаются, например, для кредитования предприятий топливно-энергетического комплекса. Особенно перспективны отрасли и группы отраслей, имеющие значение не только для России, но и для других стран-членов СНГ (например, целлюлозно-бумажная промышленность, нефтехимия, транспортное машиностроение). Имеется возможность привлечь для инвестиций средства этих государств, тем более что руководители стран СНГ признали необходимость создания коллективных фондов, например, для развития электроэнергетики. Созданию финансовых групп и объединений способствует расширяющаяся практика перекрестного владения акциями между крупнейшими банками. На начальном этапе деятельности консорциумов и фондов для поддержки капиталоемких инвестиционных проектов могут привлекаться и кредитные ресурсы Центрального банка России, которые должны постепенно замещаться средствами самих участников проектов.

По мере накопления опыта работы в рамках консорциумов коммерческие банки смогут приступить к созданию более сложных форм организации и сотрудничества, например банковских компаний холдингового типа.

Для стабилизации денежного обращения необходимо жесткое ограничение централизованных банковских кредитов. Критериями кредитования должны быть рентабельность и кредитоспособность его продукции. Для укрепления связей банков с промышленностью нужно разработать структуру процентных ставок по кредитным операциям на текущий период, базирующуюся на единой цене денег для всех отраслей экономики, или ставке процента, по которой ЦБР выдает кредиты другим банкам. Это должно сочетаться с дифференцированным подходом к резервированию ресурсов коммерческих банков в Центральном банке с учетом приоритетности экономических задач и отраслей народного хозяйства (так, резервирование ресурсов коммерческих банков, которые кредитуют топливно-энергетический комплекс и сельское хозяйство, следует производить в размере 7—8%).

КОММЕРЧЕСКИЕ БАНКИ И ФЕДЕРАЛЬНАЯ РЕЗЕРВНАЯ СИСТЕМА: ОПЫТ США

Наиболее вероятно развитие российской банковской системы в направлении модели, положенной в основу Федеральной резервной системы (ФРС) США, обеспечивающей гибкое сочетание государственного регулирования денежно-кредитных отношений с независимостью коммерческих банков. По своей сути ФРС аналогична центральным банкам других стран, но построена с учетом федеративной административной системы США. С развитием федеративной структуры в России и в рамках процесса экономической регионализации банковская система нашей страны будет, вероятно, приобретать черты, свойственные ФРС.

ФРС США создана в 1913 г. после тяжелого кризиса, связанного с изъятием вкладчиками своих вкладов и обращением их в наличные деньги. Кризис усугублялся стремлением небольших банков в аграрных районах США получить значительные средства в наличных деньгах от банков-корреспондентов в больших городах. Многие банки, не будучи в состоянии удовлетворить заявки на изъятие вкладов, ограничивали выдачу наличных денег.

Первоначально основная задача ФРС состояла в помощи банкам в период банковских кризисов и биржевых лихорадок. Контроль за величиной банковского кредита, предложением денег и нормой процента вошел в компетенцию ФРС позднее.

Территория страны поделена на 12 округов, в пределах каждого из которых действует один из Федеральных резервных банков.

В настоящее время ФРС состоит из рабочих органов трех уровней — совета управляющих, двенадцати Федеральных резервных банков и 6 тыс. банков-членов ФРС. Федеральные резервные банки имеют 24 филиала в важнейших промышленных и деловых центрах США. По сравнению с центральными банками других стран ФРС сильно децентрализована. Даже сам термин «Центральный банк» в США не употребляется.

По законам США, все национальные банки обязаны быть членами ФРС. До 1980 г. банки-члены ФРС имели определенные преимущества перед остальными (право получения ссуд в Федеральных резервных банках, право заказывать, а

также размещать в этих банках наличные средства, пользоваться услугами ФРС при клиринге чеков, использовать телетайпные линии ФРС для передачи денежных средств). В 1980 г. большинство различий между членами ФРС и остальными было снято.

Каждый член ФРС обязан приобрести в Федеральном резервном банке своего округа акции на сумму, составляющую 3% его собственного акционерного капитала и нераспределенной прибыли; эта сумма по требованию ФРС может быть увеличена вдвое. По мере роста своего акционерного капитала и прибыли коммерческий банк обязан приобретать дополнительные акции, чтобы поддерживать регламентированный трехпроцентный уровень. Дивиденды, выплачиваемые по этим акциям, ограничены величиной в 6%, и более 90% общего суммарного дохода Федеральных резервных банков возвращается в Государственное казначейство США. Основная цель деятельности Федеральных резервных банков — не извлечение максимальной прибыли, а проведение определенной денежно-кредитной политики.

Федеральные резервные банки предоставляют ссуды и открывают кредиты только другим банкам, но не промышленным компаниям или частным лицам. Число депозитных учреждений, имеющих право прибегать к ссудам и кредитам ФРС, в 1980 г. было существенно расширено: к ним стали относиться не входящие в ФРС ссудосберегающие учреждения и филиалы иностранных банков, оперирующих в США.

Федеральные резервные банки предоставляют ссуды, как правило, по трем направлениям: удовлетворяя потребности банков в обязательных резервах, предоставляя сезонные ссуды («адаптационные и сезонные займы») и поддерживая банки, оказавшиеся в затруднительном положении («пролонгированный кредит»).

Банки должны определять свои потребности в обязательных резервах не реже, чем раз в две недели. Возникающая нехватка обычно восполняется займами. Займы для обеспечения обязательных резервов иногда облагаются дополнительным сбором в размере нескольких процентных пунктов сверх существующей в данный момент учетной

ставки, чтобы не поощрять банки к займам в течение нескольких недель подряд.

В отличие от адаптационных и сезонных займов, которые погашаются и выплачиваются в короткие сроки, пролонгированный кредит не погашается до разрешения возникших у банка затруднений.

Федеральные резервные банки уполномочены изменять по необходимости банковскую учетную ставку, взимаемую с предоставляемых ими ссуд. Она используется в качестве инструмента контроля за денежно-кредитными отношениями. Уменьшение учетной ставки влияет на банковские резервы аналогично покупкам ценных бумаг Федерального правительства на открытом рынке, вызывая мультипликативное расширение депозитов. Повышение учетных ставок уменьшает объем предоставления ссуд и резервных депозитов. Банковская учетная ставка меняется несколько раз в год. Но формально совет директоров каждого Федерального резервного банка должен либо подтверждать, либо изменять существующую учетную ставку один раз в две недели.

Федеральные резервные банки стремятся поддерживать соответствие банковской учетной ставки нормам процента Федеральных резервных фондов и курсу казначейских векселей Государственного казначейства США путем ее повышения в период экономического роста и понижения в период спада.

ФРС периодически пересматривает свои требования к уровню обязательных банковских резервов. Первоначально уровень обязательных резервов был неизменным и составлял по вкладам до востребования — от 7 до 13% (для различных округов ФРС), для срочных — 3%. После 1933 г. ФРС получила право в случае крайней необходимости изменять уровень обязательных резервов более чем в 2 раза относительно существующего.

Нынешние требования к резервам определены в 1980 г. Контроль за уровнем обязательных резервов со стороны ФРС распространен на банки, не являющиеся членами ФРС, и ссудосберегательные учреждения. Требования к резервам были установлены только для трех типов вкладов: трансакционных счетов, наличных вкладов на срок и обязательств по евровалюте. Одновременно были сняты существовавшие ранее требования к уровню обязательных резер-

вов по личным сбережениям и срочным вкладам с тем, чтобы поощрить увеличение сбережений, которые в США очень малы по сравнению с другими странами (исключение личных сбережений и срочных вкладов из обязательных резервов позволяет банкам увеличить нормы процента по ним).

Таблица 3

Требования к резервам

До 1980 г. (для банков-членов ФРС)		После 1980 г. (для всех депозитных учреждений)	
Тип депозита и интервал сумм	% от депозитов	Тип депозита и интервал сумм	% от депозитов
Чистые депозиты до востребования		Чистые трансакционные депозиты	
до 2 млн дол.	7	до 36,7 млн дол.	3
2—10 млн дол.	9,5	свыше 36,7 млн дол.	12
10—100 млн дол.	11,75		
100—400 млн дол.	12,75	Срочные неличные вклады	
более 400 млн дол.	16,75	со сроками погашения:	
Срочные вклады и личные сбережения до 5 млн дол.		менее 1,5 лет	3
со сроками погашения:		свыше 1,5 лет	0
30—179 дней	3	Обязательства по евровалюте	
180 дней — 4 года	2,5	все типы	3
более 4 лет	1		
Свыше 5 млн дол.			
со сроками погашения:			
30—179 дней	6		
180 дней — 4 года	2,5		
более 4 лет	1		

С учетом опыта США, Канады и других стран Федеральная резервная система России могла бы выполнять такие функции, как регулирование денежной эмиссии, хранение и обслуживание депозитов коммерческих банков, регулирование процентных ставок по ссудам коммерческих банков, операции на открытом рынке. В условиях становления ры-

ночных отношений и высокой инфляции Федеральная резервная система могла бы способствовать стабилизации денежно-кредитной сферы. Для этого требуется поддержание высокой нормы резервирования средств коммерческих банков (более 20%), установление жестких лимитов по приросту кредитов, поддержание ФРС ставки депозитных процентов коммерческих банков на высоком уровне. ФРС должна повышать надежность функционирования коммерческих банков-членов системы путем создания гарантий по вкладам в коммерческие банки, при возникновении у коммерческих банков убытков или при их ликвидации — компенсировать потери вкладчиков в установленном размере. Вместе с тем ФРС должна быть лишена возможности административного вмешательства в работу коммерческих банков. Контроль за ними, как и за самой ФРС, должен быть возложен на органы банковской инспекции. Для содействия рыночным принципам формирования ставок ссудного процента коммерческих банков ФРС должна быть лишена права диктовать «потолки» ставок и размер маржи.

* * *

Несмотря на предполагаемое ужесточение финансовой политики центральных органов нет оснований ожидать существенной стабилизации денежно-кредитной сферы. Как свидетельствует опыт Восточной Европы, после «приглушения» инфляции сразу вслед за «шоковой терапией» и жесткими финансовыми ограничениями рост цен возобновляется и принимает устойчивый характер (хотя показатели инфляции не достигают чрезвычайно высокого уровня, характерного для первоначального периода после либерализации цен). Это связано с тем, что начальное подавление инфляции обусловлено главным образом ограничением платежеспособного спроса, к которому экономические агенты приспосабливаются в течение 6—9 месяцев. Глубинные, макроэкономические диспропорции при этом сохраняются, что после адаптации предприятий к новым хозяйственным условиям, приводит к возобновлению инфляции. Эти обстоятельства, наряду с дополнительными кредитами Центрального банка, уже вызвали резкое ускорение роста цен в сентябре-октябре и обвальное падение валютного курса («бегство от рубля»). Для подавления этой второй вол-

ны инфляции требуются долгосрочные и комплексные усилия, затрагивающие не столько денежно-кредитную сферу, сколько институциональную и отраслевую структуру экономики. В предстоящий период коммерческим банкам придется по-прежнему действовать в условиях административного вмешательства Центрального банка и трудностей в прохождении платежных документов через РКЦ. Сохранится разрыв между предложением кредитных ресурсов и спросом на них, предъявляемым преимущественно для рискованных вложений. Развитие кредитного рынка будет тормозиться неразвитостью залогового права, отсутствием рынка земли и недвижимости.

2. М. В. ЛЫЧАГИН, Д. И. СВИРИДЕНКО. Организация управления коммерческим банком.

Особое внимание уделено разработке положения о департаментах и отделах банков (включая филиалы) и должностных инструкций работников с учетом конкретных особенностей деятельности. Заинтересованные лица и организации могут получить образцы инструкций на дискете.

3. Д. ЧЕМПИОН, С. КУРТ, Д. ХАСТИНГС, Д. ХАРРИС. Социология.

Для менеджеров и широкого читателя — полное и системное представление о том, как устроено общество, от чего зависят функционирование его институтов и поведение людей.

4. РОБЕРТ Л. ХЕЙЛБРОНЕР, ЛЕСТЕР С. ТУРОУ. Экономика для всех. (Economics explained).

Два знаменитых американских экономиста расскажут вам все самое важное о том, как работает и куда движется современная экономика.

...Блестящий курс, поразительная ясность изложения, идет ли разговор об инфляции, правительстве или Марксе...

Принимаем заявки от индивидуальных и оптовых заказчиков

Наш р/с 2467397 в Советском филиале РКСБ Новосибирска, МФО 224916. Свой адрес просим указать в платежном поручении.

Наш адрес:
630090, Новосибирск, пр. Академика Лаврентьева, 17, комн. 429.
Тел. (3-832) 35-69-91



ВНИМАНИЕ!

№ 12 за 1992 г. в рекламе книг фирмы ЭКОР ошибочно указан телефон. Мы просим читателей не обижаться на нас — чего не бывает! — и позвонить по ПРАВИЛЬНОМУ ТЕЛЕФОНУ: 35-69-91.

НАМ БЫ ИХ ЗАБОТЫ: ТЕХНОЛОГИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

Созданный в 1986 г. в США совет по конкурентоспособности в 1991 г. опубликовал отчет «Освоение новых территорий — технологические приоритеты для будущего Америки». Основное заключение: базу военного и гражданского секторов экономики образуют несколько фундаментальных технологий. К ним относятся электронные компоненты и производственное и испытательное оборудование интегральных схем.

Область инженерного проектирования и производства в отчете разделена на три:

1) научные приборы, системы автоматизации инженерного труда и системотехника;

2) системы коммерциализации и производства;

3) технологическое оборудование, включая робототехнику, а также оборудование для производства ИС и испытаний.

Одна из причин непрочности положения США в этих областях — правительственное финансирование с упором на теоретические исследования в ущерб поддержке прикладных исследований и разработок, в которых закладываются основы конкурентоспособности.

Беда и в том, что лучшие инженеры предпочитают заниматься разработкой изделий, а не технологическими процессами. Причина — особое внимание производству.

Дороговизна и недостаточное качество изготовляемой продукции также расшатывают позиции.

Совет рекомендовал правительству и учебным заведениям всемерно оказывать помощь промышленности в организации и проведении исследований, от которых зависит конкурентоспособность продукции, создавать условия экономического и правового стимулирования капиталовложений в развитие техники и технологии.

Университетам следует выполнять конкретные требования промышленности, относящиеся к фундаментальным исследованиям, и готовить выпускников, удовлетворяющих их потребности.

Основная ответственность, тем не менее, должна ложиться на плечи промышленности.

Промышленникам рекомендовано развивать новые формы сотрудничества в создании технологий, повышающих конкурентоспособность продукции, создавать сетевые связи для сотрудничества в технике и технологии.

Совет считает ошибочным сосредоточение внимания промышленников на вопросах правового регулирования и на лоббистской деятельности.

Электроника, 1992, № 1—2. С. 175.



Я с большой радостью пишу краткое предисловие к статье Анатолия Федосеева. Впервые о нем я услышал в начале 70-х годов, когда в поступавших в СССР иностранных газетах прочитал о том, что крупный советский ученый, увенчанный многими знаками отличия и сделавший изобретения мирового уровня, не желая мириться с советской действительностью, решил остаться на Западе. Шок от его бегства для властей был настолько велик, что еще долго в устной пропаганде распространялись слухи о его гибели в автомобильной катастрофе, устроенной, как намекалось в назидание возможным последователям, КГБ.

Лишь через 20 лет я, будучи в долгосрочной научной командировке в Стокгольме, прочитал в городской библиотеке две написанные им уже на Западе книги «Западня» и «О новой России. Альтернатива». В них правдиво рассказывалось о жизненном пути Федосеева и о том, как наблюдения за социальной и экономической жизнью привели его уже в 60-е годы к убеждению, что советская экономика и общество зашли в тупик и экономический кризис в СССР — дело недалекого будущего. Таких прогнозов и у нас и на Западе в то время были единицы. Но еще большее впечатление произвела на меня содержавшаяся в этих книгах программа преобразования советского общества. Ее отличало не только понимание огромной сложности этой задачи (именно Федосеев охарак-

СОВРЕМЕННЫЙ ПРОБЛЕМЫ

А. ФЕДОСЕЕВ

Нынешние капиталистические государства сами для себя денег не печатают. Государство, когда его расходы превышают доходы, т. е. сумму всех собранных налогов и поборов, берет деньги в долг у банков (в том числе и иностранных) и у населения. Печатает деньги (БАНКОВСКИЕ билеты, банкноты) и дает их В ДОЛГ ГОСУДАРСТВУ только уполномоченный правительством НЕгосударственный, корпоративный ЦЕНТРАЛЬНЫЙ банк. Поэтому государства Запада становятся крупнейшими должниками банков. Ежегодный дефицит государственного бюджета достиг в США огромной цифры в 350—450 млрд дол.

теризовал впервые нашу ситуацию словом «западня» и показал, почему это так), но и весьма продуманный, хотя и не бесспорный, план ее преобразования. Я знаю еще только одного человека, уже в СССР, который в то время имел такой план, — это В. Найшуль. Экономисты — «звезды» перестройки — в то время в большинстве занимались устройством своей научной карьеры.

Предлагаемая статья содержит весьма критический анализ современной западной экономики. Подобный взгляд нередок в среде западных экономистов, но, видимо, удивит российских читателей, находящихся под сильным впечатлением от огромных ее достижений. Может быть, Анатолий Федосеев преувеличивает пороки нынешней западной экономики, а может быть, он столь же провидчески, как и для советской в 60-е годы, видит эти тщательно скрываемые ее черты, которые дадут о себе знать в недалеком будущем. Время покажет. Но главное — Федосеев предостерегает от слепого копирования нынешнего западного экономического механизма, будь то американский или скандинавский его варианты. И к нему надо прислушаться. Жаль только, что статья Федосеева публикуется в столь урезанном виде. Хотел бы пожелать журналу ЭКО и другим журналам и издательствам пусть и с большим опозданием, но все же опубликовать как можно более полно провидческие книги нашего замечательного соотечественника.

Г. И. ХАНИН

КАПИТАЛИЗМ: В ЦИФРАХ И ФАКТАХ

Государственный долг — 4 трлн дол. и увеличивается на 13 тыс. дол. КАЖДУЮ СЕКУНДУ. Государство США должно ежегодно выплачивать около 400 млрд дол. одних процентов по своим долгам. Если добавить к долгам государства долги населения и экономики, полный долг составляет более 10 трлн дол, а около 1 трлн ежегодно выплачивается своим и иностранным банкам в виде процентов.

Национальный доход США составляет около 6 трлн дол. в год. Таким образом, около 17% национального дохода уходит на ежегодную выплату банкам процентов по долгам. Весь же долг США составляет 167% национального дохода. Платить все уве-

личивающиеся долги с процентами предстоит и будущим поколениям американцев.

Цифры по остальным государствам аналогичны. В 1989 г. иностранный долг, например, Мексики составил 96 млрд дол. и 51% ее национального дохода. В том же году иностранный долг Аргентины составил 65 млрд дол., или 120% ее национального дохода...

Господство КОЛЛЕКТИВНОЙ собственности есть главная причина инфляции.

Корпорации управляются НАЕМНЫМИ ТРУДЯЩИМИСЯ — МЕНЕДЖЕРАМИ. Как любые трудящиеся везде и за все тысячелетия истории, менеджеры корпораций имеют чисто ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ главный личный интерес: побольше зарплаты и привилегий при непыльной работе (конечно, наряду с многими другими личными интересами, в том числе и творческими).

Этот ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ интерес ведет к неудержимому росту зарплат не только менеджеров, но и других работников корпораций. Менеджеры, повышая себе зарплату САМИ, не могут слишком строго контролировать и зарплаты своих подчиненных и помощников. Причина в том, что менеджеры распоряжаются ДЕНЬГАМИ И ИМУЩЕСТВОМ акционеров, т. е. ЧУЖИМИ, А НЕ СВОИМИ. Поэтому зарплаты менеджеров и других работников корпораций растут значительно быстрее, чем продукция корпораций, и тем создают упорную инфляцию во всех корпоративных государствах. Любопытно, что в ряде случаев зарплаты менеджеров корпораций растут, обгоняя инфляцию, ДАЖЕ ПРИ УБЫТКАХ. Так менеджеры распоряжаются ЧУЖИМИ деньгами. В прошлом году в США рекорд «зарплаты» наемного трудящегося — председателя одной их корпораций составил 182 МИЛЛИОНА долларов за один год. Зарплаты же в десятки миллионов долларов становятся обыденными.

Точно так же ведут себя и социалистические менеджеры — директора социалистических предприятий, включая всю номенклатуру и вождя, так как все они есть НАЕМНЫЕ ТРУДЯЩИЕСЯ (служащие государства) с потребительским ГЛАВНЫМ личным интересом. При социализме все население грабит себя и страну, желая больше потреблять, а не больше производить. Эффект такого грабежа много слабее, чем на Западе, так как там около 50% населения работает в частнособственническом предпринимательстве, а конкурентный частник, опасаясь ЛИЧНОГО разорения, НЕ ЗАПЛАТИТ НИКОМУ больше, если

нет соответственно большей продукции: больше наработал, соответственно больше и получишь. КОНКУРЕНТНЫЙ частник есть надежный барьер против инфляции. ТОЛЬКО частный собственник-предприниматель имеет (при конкуренции) ПРОИЗВОДИТЕЛЬСКИЙ личный интерес и может уравновесить им ПОТРЕБИТЕЛЬСТВО трудящихся).

Инфляция есть самый опасный враг управления деньгами. Она создает хаос в финансовых расчетах, т. е. разрушает само управление. Большая инфляция может привести к финансовому хаосу и к разрушению всей ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВОМ.

Для борьбы с инфляцией правительства Запада имеют только одно экономическое средство — увеличение безработицы. По указанию правительства банки повышают проценты за кредит. Такое придушивание экономики ведет к росту безработицы, к сдерживанию роста зарплат и, следовательно, к сдерживанию инфляции. Когда безработица недостаточно велика, чтобы сдерживать неоправданный ростом продукции рост зарплат, на Западе считают, что экономика «перегрета», и «охлаждают» ее повышением цены кредита, понижая прибыли и создавая дополнительные банкротства.

Беда в том, что на менеджеров корпораций безработица не действует. Только в редких случаях менеджеры становятся безработными. Страдают больше рядовые работники.

Что касается повышенных процентов за кредит, то они уплачиваются менеджерами НЕ ИЗ СВОЕГО кармана, а из ЧУЖОГО кармана акционеров. Нет нужды экономить ЧУЖИЕ деньги. Именно поэтому и высокие проценты, и безработица перестают достаточно снижать инфляцию, приводя к стагфляции, т. е. и к экономическому застою («охлаждению» экономики), и к инфляции ОДНОВРЕМЕННО.

Инфляции до 1909 г. практически не было. Например, в Англии за период от 760 до 1909 г., ЗА 1149 ЛЕТ — суммарная инфляция оказалась в 49 раз меньше суммарной инфляции за последние 80 лет. Почему так? Потому что именно в двадцатом столетии было осуществлено в экономике ГОСПОДСТВО КОЛЛЕКТИВНОЙ собственности корпораций и господство управления экономикой с помощью капитала.

В долларах 1900 г. национальный продукт США составляет всего 360 млрд (вместо 6 трлн). Нынешний доллар (100 центов) стоит всего 6 центов 1900 г.

Каждый день в западной прессе фигурируют корпоративные скандалы расхищения и воровства денег акционеров менеджерами. До сих пор гремит дело Максвела, председателя огромной корпорации, который украл пенсионный фонд у своих же работников. Он же похитил миллиард фунтов стерлингов, данный ему банками в долг и исчезнувший бесследно. Он разорил уйму своих акционеров. Такое же разорение акционерам по всему миру принес Международный банк кредита и коммерции. Недавно знаменитая по всему миру страховая корпорация «Ллойд» так же разорила своих акционеров. Колоссальное воровство в огромной сети КОРПОРАТИВНЫХ сберегательно-строительных банков в США стоило казне и налогоплательщикам около 150 млрд дол.

Несколько лет я удивлялся множеству дорогих и шикарных особняков, автомобилей, отелей, ресторанов, магазинов и т. д. Неужели население такое богатое, чтобы всей этой роскошью пользоваться? Позднее выяснилось, что вся эта роскошь потребляется, в основном, не рядовым населением и даже не королями, не «миллионерами», а наемными трудящимися-менеджерами корпораций ЗА СЧЕТ КОРПОРАЦИЙ (т. е. за счет акционеров).

Правительства изобретают все больше и больше всяких налогов и поборов, удушающих в самом зародыше любую самую продуктивную инициативу и продуктивную деятельность, в стремлении сдержать неудержимый рост бюджетного дефицита и долгов. В прошлом столетии сумму всех налогов можно было бы оценить примерно в 10% национального дохода. За нынешнее столетие налоговое удушение экономики достигло чрезвычайных степеней. В США сумма всех (федеральных, штатных, местных) прямых и косвенных налогов достигла 50% национального дохода. В Англии эта СУММА составляет сейчас не менее 65%. Ставка одного из налогов — всем известного прогрессивного подоходного (прямого) налога — не превышает 40% и вводит людей в заблуждение о действительной общей тяжести налогов, значительно превышающей 40%. В Швеции эта же сумма ВСЕХ налогов доходила да 80% (заметьте, что в богатейшей Швейцарии — около 25%).

Корпорации паразитируют на частном секторе...

На долю частников в Англии приходится до 50% рабочей силы («The Economist» от 5.03.88 г.). Именно они (с небольшими коллективами работников порядка одной-двух сотен человек)

представляют собой главную массу работодателей. В США в 1974 г. было около 2 млн корпораций и около 11 млн в три раза более прибыльных частников. Практически ВСЕ новые рабочие места создаются малым (частным) бизнесом. По американским данным 1980 г., большая часть новшеств и изобретений приходится тоже на сравнительно небольшие предприятия, а не на гигантов типа IBM, General Motors и т. п. Гиганты в значительной степени скупают новшества и изобретения у малых фирм. Часто вместе с фирмами...

Нынешние правители России не хотят приватизировать госсобственность, так как она дает им огромную власть над страной...

Как бы ни были умелы, честны и порядочны правители, они не могут править без денег, власти и силы. Чем больше власть и сила, чем больше денег у казны, тем правителям легче управлять государством. Правители всех стран и за всю многотысячелетнюю историю человечества всегда стремились укрепить и расширить свою власть над населением и отобрать у населения максимум денег в свое распоряжение...

Странам СНГ необходимо учесть все уроки не только социализма, но и капитализма, а также уроки эволюции последнего в ЧСПСКР (Частные Собственники Предприниматели, действующие в условиях Сильно Конкурентного Рынка).

Не следует ли нам в странах СНГ уже сейчас учесть уроки и социализма, и капитализма, и то обстоятельство, что уже происходит на Западе эволюция капитализма в новую общественную формацию ЧСПСКР. Не следует ли нам также уразуметь, что наша нынешняя экономическая и политическая ситуация совершенно не укладывается в понимание Запада, не имевшего такого, как наш, опыта? Уразуметь, что она требует наших собственных и совершенно уникальных средств для ее разрешения. В частности, кое-кто на Западе уже начинает понимать, что его «монетаристская», финансовая «ШОКОВАЯ ТЕРАПИЯ» ДЛЯ НАС АБСУРДНА.

ОТ РЕДАКЦИИ. Статья, выдержки из которой публикуются, привлекательна тем, что автор, правда, несколько упрощенно, представляет основные проблемы современной рыночной экономики. Редакция надеется вернуться к их подробному обсуждению позднее, «постатейно» представив точки зрения видных специалистов.

★

ПУТЬ МЕНЕДЖЕРА: ИСПЫТАНИЯ

Ли ЯКОККА

КАК РОЖДАЕТСЯ УСПЕХ

У нас в стране говорят, что счастье — это когда на работе хочется домой, а дома — на работу. Видимо, нечто подобное испытывал Ли Якокка, став генеральным управляющим отделения «Форд». Он и его команда были опьянены ощущением собственных сил, упорно трудились и вынашивали дерзкие мечты. Они были молоды и задиристы, не могли дождаться утра, чтобы приступить к работе, а вечером не хотелось ее бросать. В воздухе постоянно витали новые идеи. Им казалось, что они способны перевернуть мир автомобилей.

В 1960 г. с приходом Кеннеди в Белый дом в стране повеяло свежим ветром. Новый президент нес с собой убеждение, что всем все по силам. Резкий контраст между новым десятилетием и пятидесятыми годами можно было бы охарактеризовать одним словом: молодость.

Однако прежде чем приступить к осуществлению собственных замыслов, пришлось заняться замыслами других. После блестящего успеха «Фалькона» Макнамара хотел наладить производство другой новой модели — компактной машины западногерманской конструкции, известной под названием «Кардинал». Одной из обязанностей Якокки стала организация производства этой машины.

Макнамару интересовали главным образом параметры экономии горючего и эксплуатационные удобства автомобиля. «Кардинал» был задуман как американский ответ на вызов «Фольксвагена». Это была малогабаритная, незамысловатая и недорогая машина, в ней воплотилось глубокое убеждение Макнамары в том, что автомобиль не игрушка, а

---

* Продолжение. Начало см. ЭКО 1992 г. № 10, 11.

средство передвижения. Через несколько месяцев после своего назначения Якокка полетел в ФРГ и наконец увидел новую машину...

Это был неплохой автомобиль для западноевропейского рынка. Но в Соединенных Штатах невозможно было продать триста тысяч таких машин, как на то рассчитывала компания. Помимо других недостатков, «Кардинал» был слишком мал и не имел багажника. Экономичность сама по себе еще не обеспечивала ему сбыт на американском рынке. К тому же его внешний вид был безобразен. Макнамара оказался впереди своего времени лет примерно на десять. После того как разразился нефтяной кризис «Кардинал» побил бы рекорды на мировых рынках.

Для некоторых отраслей быть впереди своего времени — большое преимущество. Но автомобильная промышленность не может позволить себе ни слишком отставать от запросов потребителя, ни намного опережать их. Преждевременный выход на рынок с новой моделью столь же губителен, как и запоздание. Широко распространен миф, будто менеджеры автоиндустрии диктуют потребителю, какие автомобили следует покупать. Если бы это было правдой!

По возвращении из ФРГ Якокка отправился к Генри Форду и высказал свое мнение: «Кардинал» будет поражением. Еще одна горькая пилюля после провала модели «Эдсел» поставит компанию на колени. Нельзя выпускать новую модель, которая не придется по вкусу молодым покупателям».

Проблему молодого покупателя Якокка подчеркнул по двум причинам. Во-первых, все очевиднее становилась большая роль молодого поколения в экономике страны, роль, которая еще не получила правильной оценки в автоиндустрии. Во-вторых, он знал, что Генри Форд любил выглядеть ультрасовременным человеком, понимающим новейшие устремления молодежи. Якокка доказывал, что машина не найдет сбыта и лучше немедленно приостановить работу над ней, сведя потери к минимуму. Очевидно, эти

доводы оказались убедительными, так как его предложение было принято.

После решения судьбы «Кардинала» настало время подумать над собственным проектом. Якокка сколотил группу творческих молодых людей. Они встречались каждый четверг за обедом и беседовали в отеле, удаленном примерно на милю от места работы, — в офисе было слишком много любопытных. На Якокку смотрели как на человека, которому еще предстоит доказать свое соответствие посту. Да и группа состояла хоть и из талантливых людей, но отнюдь не самых популярных в фирме. В группу входили Дон Фрей, возглавлявший в то время отдел производства, а позже занимавший пост президента фирмы «Бэлл энд Хоуэл», Хэл Сперлих, который позднее работал с Якоккой на руководящем посту в корпорации «Крайслер». В группу входили также Фрэнк Циммерман из отдела маркетинга, Уолтер Мэрфи, руководитель отдела по связям с общественностью, Сид Олсон, блестящий публицист, одно время готовивший речи для Ф. Рузвельта (он был автором многих удачных выражений, в том числе расхожей фразы «арсенал демократии»).

«Комитет Фэрлейна», как они себя называли, вынашивал большие планы.

В отдел фирмы по связям с общественностью шел поток писем от людей, требовавших выпуска еще одной двухместной модели «Тандерберд». В то же время исследователи рынка подтвердили, что в новом десятилетии возрастет спрос на автомобили со стороны молодежи, а следовательно, популярны будут модели, отвечающие ее вкусам. В 60-е годы численность возрастной группы от 20 до 24 лет должна была возрасти более чем наполовину. Более того, на долю группы в возрасте от 18 до 34 лет приходилась, по крайней мере, половина гигантского прироста продаж автомобилей, прогнозируемого для всего автомобильного рынка на ближайшее десятилетие. Ожидалось не только беспрецедентное увеличение общей численности людей молодого возраста, но также и более высокий уровень их образования по сравнению с предыдущими поколениями. Люди с высшим образованием чаще покупают автомобили, чем менее образованные.

Потребители старшего возраста начинали отказываться от скромных и утилитарных моделей, отдавая предпочтение более броским и роскошным (эта ситуация повторилась и в 1984 г.).

Якокка и его команда выбрали линию поведения, не принятую раньше в Детройте. Если раньше здесь сначала создавали автомобиль, а потом искали для него покупателя, то теперь возникла необходимость идти от спроса: создать модель для нового контингента покупателей.

Автомобиль, который мог бы понравиться молодежи, должен был обладать тремя главными свойствами: элегантным внешним видом, высокими эксплутационными качествами и низкой ценой. «Комитет Фэрлейна» вновь вернулся к изучению рынка и обнаружил следующее. Во-первых, резко возросло число семей, владеющих двумя автомобилями, причем вторая машина оказывалась, как правило, меньшего размера и более модной, чем первая. Во-вторых, все больше машин покупали женщины, предпочитавшие малогабаритные автомобили, легкие в управлении и не требующие большого ухода. Увеличивалось число одиноких людей, приобретающих автомобили, причем они предпочитали меньшие размером и более модные автомобили, чем их женатые друзья. Наконец, становилось все очевиднее, что в ближайшие несколько лет у американцев будет больше, чем когда-либо прежде, денег на поездки и развлечения.

Новый автомобиль приобретал все более конкретные очертания. Он должен был быть маленьким, но не слишком, поскольку спрос на двухместный автомобиль хотя и возрастал, однако он все еще не выходил за пределы примерно 100 тысяч, поэтому новую модель надо было проектировать четырехместной. Для обеспечения высоких эксплуатационных параметров ее нужно было сделать легкой, предел веса установили в 2500 фунтов (1135 кг). И наконец, он должен быть недорогим (розничная цена не должна превышать 2500 долларов), но при этом оснащенным полным комплектом оборудования.

У Якокки постепенно сложилось представление о том, как она должна выглядеть. Он вспомнил мечту своей юности — первую модель «Континентал Марк». Эта машина отличалась удлиненным капотом и укороченной крышей кузова. Длинный

капот создавал впечатление мощи и технического совершенства машины, т. е. того, что ищут покупатели. Разработчики пришли к выводу, что автомобиль, несомненно, должен быть спортивного стиля с характерным внешним видом, вызывающим легкий налет тоски по молодости. Его нужно сделать легкораспознаваемым в потоке других машин, непохожим на другие модели. Он должен быть прост в управлении, маневрен, но в то же время вмещать четырех человек, а также иметь достаточно объемный багажник. Это должен быть спортивный автомобиль, и вместе с тем более чем спортивный. На нем можно в пятницу вечером съездить в загородный клуб, в субботу совершить длительную прогулку на природу, а в воскресенье отправиться в церковь... Да, нелегко совместить все это в одной модели.

Но Якокка ставил себе целью привлечь сразу несколько категорий покупателей, расширить контингент потенциальных клиентов, поскольку сделать этот автомобиль дешевым можно было только при условии массовых продаж. Вместо большого спектра разновидностей одной модели целесообразно создать одну базовую модель с широким набором вариантов отделки и дополнительного оборудования. В результате покупатель смог бы приобрести автомобиль с такими параметрами, какие он захотел или на какие у него хватило бы средств.

Но может ли компания позволить себе такие затраты? Ведь на этот автомобиль нужно от 300 до 400 миллионов долларов. Разрешено было использовать в новой модели компоненты, имевшиеся на предприятиях и у поставщиков фирмы. Если бы удалось применить в новом автомобиле двигатель, коробку передач и ведущий мост «Фалькона», не пришлось бы начинать проект с нуля. Разработка нового автомобиля обошлась бы в 75 миллионов долларов. Но это сделать не удалось, поскольку конструкция и внешний вид машины должны быть совершенно оригинальными.

В конце 1961 г. был установлен срок выпуска новой машины: в апреле 1964 г. намечено открытие Всемирной выставки в Нью-Йорке, которая представлялась идеальным местом для демонстрации новой машины.

Поскольку время шло, Якокка решил провести соревнование между дизайнерами. Заведующий отделом дизайна 27 июля 1962 г. пригласил трех ведущих дизайнеров и со-

общил, что каждая из возглавляемых ими трех мастерских примет участие в беспрецедентном открытом конкурсе, представив образец малогабаритного спортивного автомобиля.

Дизайнерам предложили продемонстрировать готовые макеты высшему руководству фирмы 16 августа. Конечно, и в нормальных условиях невозможно так быстро создать макет автомобиля. Но после двух недель круглосуточной работы готово было семь макетов. Самый удачный сделал Дэйв Эш, помощник руководителя мастерской отделения «Форд» Джо Ороса. Когда этот макет был готов лишь наполовину, Джо позвал Якокку взглянуть на него. Того поразила одна вещь: хотя на полу мастерской стоял лишь макет корпуса машины, этот образец, выполненный в коричневой глине, выглядел так, будто он в движении. Поскольку автомобиль представлялся дизайнерам в образе дикой кошки, его стали называть «Кугуар» (пантера).

Якокка понимал, что предстоит трудное сражение за утверждение модели «Кугуар». В памяти высших управляющих еще была свежа судьба модели «Эдсел», поэтому они с осторожностью и сомнением отнеслись к идее выпуска еще одной новой модели. Хуже того, они уже связали себя решением об ассигновании гигантских сумм на переналадку конвейеров фордовских предприятий для выпуска моделей 1965 г. Возник вопрос, сможет ли фирма выделить необходимые средства еще на одну модель, даже если ее производство потребует относительно небольших затрат.

К счастью, Генри Форд благоприятно отнесся к этому плану. Правда, когда Якокка впервые излагал идею новой модели перед комиссией из высокопоставленных менеджеров, в середине его выступления Генри Форд вдруг произнес: «Я ухожу» — и вышел из зала заседания. Дома Якокка сказал жене, что его проект провалился. Однако на следующий день стало известно, что внезапный уход Генри не имел ничего общего с выступлением, просто он заболел.

Позднее, когда делали опытный образец, Генри однажды зашел взглянуть на него. Он забрался в машину и заявил: «На заднем сиденье тесновато. Добавьте еще дюйм, чтобы ногам было посвободнее». Увеличение интерьера автомобиля даже на один дюйм — дело очень дорогое. Добавочный дюйм сразу сказывался на внешнем облике маши-

ны, и все разработчики были против такого изменения. Но они знали, что решения Генри не подлежали обсуждению. Пойти ему наперекор значило провалить проект...

Проблемы возникли с выбором названия. Из четырех предложений: «Монте-Карло», «Монако», «Торино» и «Кугуар» — остановились на «Торино» (так звучит по-итальянски название города Турин). Стали готовить рекламную кампанию. Но руководитель отдела по связям с общественностью Чарли Мур сказал, что придется подыскать другое название, поскольку Генри Форд ведет бракоразводный процесс и встречается с одной разведенной итальянкой. И кое-кто из приближенных Генри полагает, что «итальянский акцент» в названии нового автомобиля вызовет намеки и сплетни, поставит босса в неловкое положение. Пришлось спешно подыскивать новое. При выборе названия для автомобиля всегда возникает ожесточенная борьба: ведь оно часто играет самую важную роль в успехе новой модели.

Джон Конли, служивший в рекламном агентстве компании, слыл специалистом по названиям. В прошлом он подобрал названия для моделей «Тандерберд» и «Фалькон». Он отправился в библиотеку с заданием подобрать подходящие имена животных. Джон вернулся с тысячами предложений, из которых в конечном счете оставил шесть: «Банкоу», «Пума», «Читэ», «Кольт», «Мустанг» и «Кугуар».

Название «Мустанг» уже получил один из опытных образцов будущего автомобиля. Любопытно, что оно навеяно не лошадью, а легендарным самолетом-истребителем периода второй мировой войны. Но это несущественно. Всем понравилось это название, а в рекламном агентстве заявили, что «оно рождает волнующее представление о беспредельных просторах и создает чертовски американский образ».

С тех самых пор как «Мустанг» был выпущен в продажу, люди отмечали, что эмблема лошади на машине развернута не в том направлении: она скачет по часовой стрелке, а не против, как обычно скачут лошади на американских ипподромах. Якокка неизменно отвечал, что мустанг — это дикий конь, а не одомашненная скаковая лошадь.

Задолго до выпуска «Мустанга» развернулось исследование спроса. Один из завершающих тестов вселил в разработчиков большие надежды. В демонстрационный зал ди-

зайна были приглашены 52 семейные пары, которые уже владели автомобилем стандартного размера и имели средний доход, то есть не являлись первоочередными потенциальными покупателями второй машины. Их вводили небольшими группами в дизайнерскую мастерскую, показывали опытный образец «Мустанга», а отзывы записывали на пленку.

Выяснилось, что на пары, принадлежавшие к слою «белых воротничков», большое впечатление произвел внешний облик машины, а пары из среды «синих воротничков» усмотрели в ней «символ высокого социального статуса и престижа».

Когда их попросили высказать предположение о цене автомобиля, почти все назвали цифру, превышавшую как минимум на тысячу долларов намеченную компанией. Когда их спросили, купят ли они «Мустанг», большинство ответили отрицательно. Одни объяснили это тем, что она слишком дорога, другие — тем, что она слишком мала или что с ней слишком сложно будет обращаться.

Однако когда им сообщили настоящую цену автомобиля, большинство изъявили готовность его купить. Один из приглашенных заявил: «Когда я припаркую этот автомобиль возле дома, соседи подумают, что мне удалось устроиться на высокооплачиваемую работу». Другой сказал: «Автомобиль выглядит необычно, а цену на него вы установили, как на обыкновенный».

Урок был ясен: когда дело дойдет до выпуска «Мустанга» на рынок, надо подчеркивать его невысокую цену.

Добрые предзнаменования оправдались. К январю 1964 г., за несколько месяцев до представления модели публике, экономическая конъюнктура в стране сложилась необычайно благоприятно. Первый квартал 1964 г. был отмечен самым высоким в истории уровнем продаж автомобилей. К тому же конгрессу вот-вот предстояло принять закон о сокращении подоходного налога, а уровень доходов американцев был на подъеме.

«Мустангу» была обеспечена широкая реклама. В Дирборн пригласили редакторов университетских газет, и несколько недель они разъезжали на «Мустангах». За четыре дня до официальной демонстрации модели сотня представителей прессы приняла участие в гигантском ралли в со-

ставе семидесяти «Мустангов» на трассе от Нью-Йорка до Дирборна, где машины продемонстрировали свою надежность, промчавшись 1120 километров без происшествий. В сотнях журналов и газет появились восторженные слова и фотографии новой модели на видных местах.

В создании ажиотажа вокруг этой машины большую роль сыграла пресса. Благодаря неутомимым усилиям Уолтера Мэрфи из отдела по связям с общественностью «Мустанг» появился одновременно на обложках журнала «Тайм» и «Ньюсуик». Это была великолепная реклама. Якокка был убежден, что благодаря этому удалось продать дополнительно 100 тысяч машин. Газеты были наполнены словами восхищения: «Якокка создал нечто большее, чем еще один новый автомобиль. Своим удлиненным капотом и коротким багажником, своим намеком на образ «Феррари» «Мустанг» напоминает европейские гоночные автомобили, которые американские любители спортивных машин находят столь привлекательными. При этом Якокка сделал конструкцию «Мустанга» столь маневренной, его цену столь умеренной, а варианты его оснащения столь многочисленными, что возможности этой модели могут отвечать запросам двух третей покупателей автомашин в США. Невысокая цена в 2368 долларов и способность вместить небольшую семью из четырех человек явно сулят «Мустангу» стать моделью «А» в семействе спортивных машин, подходящей как для массового покупателя, так и для настоящих ценителей автомобилей».

Рекламами «Мустанга» были заполнены телеэкраны. «Мустанг» демонстрировался в пятнадцати крупнейших аэропортах США и в вестибюлях двухсот туристских гостиниц. На время футбольных матчей на стадионе Мичиганского университета были арендованы несколько акров автостоянки, там выставили машины и поставили гигантские щиты с надписью «Загон для «Мустангов». Кроме того, миллионам владельцев малолитражных автомобилей по почте были отправлены рекламные проспекты.

Уже спустя несколько недель после выпуска «Мустанга» в продажу стало ясно, что придется развернуть его производство еще на одном заводе. Вначале предполагалось, что в течение первого года можно будет продать 75 тысяч машин. Затем прогнозы шли по нарастающей и накануне официального представления модели планы ее продажи воз-

росли до 200 тысяч в год. Чтобы обеспечить выпуск, пришлось убеждать руководство фирмы переоборудовать второй завод в Сан-Хосе, штате Калифорния, на производство «Мустангов».

Вскоре годовая мощность производства «Мустангов» достигла 360 тысяч, был переоборудован третий завод, в штате Нью-Джерси. Переоснащение последних двух заводов стоило дорого, но поскольку раньше фирма обожглась на модели «Фалькон», прогнозы сбыта которой оказались заниженными, и фирма не подготовила необходимые мощности для удовлетворения спроса, повторять ошибку не было смысла.

«Мустанги» продавались в огромных количествах. Варианты модели и дополнительное оборудование также пользовались большим спросом. Покупая автомобиль, стоивший 2368 долларов, клиенты платили в среднем еще по 1000 долларов за дополнительное оборудование!

Только за первые два года «Мустанг» принес 1,1 миллиарда долларов чистой прибыли. И это в долларах 1964 г.!

Говорят, что всякое хорошее дело имеет свой конец. «Мустанг» не был исключением.

Прошло несколько лет после его выхода на рынок — и он перестал быть резвым конем, стал больше смахивать на раздобревшего поросенка. В 1968 г. пост президента компании «Форд» занял Банки Кнудсен. Он сразу установил на «Мустанг» чудовищный двигатель удвоенной мощности. Чтобы машина могла нести такой мотор, пришлось увеличить ее размеры. К 1971 г. «Мустанг» стал на 20 см длиннее, шире на 15 см и почти на 270 кг тяжелее, чем первоначальная модель. Это не было удачным решением, и сокращение продаж служило тому неопровержимым свидетельством...

ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С ДИЛЕРАМИ

Эта сфера деятельности менеджера пока является неосвоенной целиной для наших руководителей предприятий. Вот кое-какие впечатления Якокки из этой сферы.

Лет за десять до выпуска «Мустанга» организуемая Детройтом ежегодная демонстрация новых моделей легковых автомобилей выливалась в крупное событие как для дилеров, так и для широкой публики. В дни, предшествовавшие этому событию, дилеры держали новые модели под чехла-

ми. Поэтому ребятишки заглядывали в витрины демонстрационных залов в надежде хоть одним глазком взглянуть на новые «Форды» и «Шевроле». Ушли в прошлое и массовые дилерские шоу, которые устраивались ежегодно в Лас-Вегасе. Каждое лето фирмы поили и кормили дилеров, расходовали миллионы на устройство ярких театрализованных представлений, в ходе которых демонстрировали новые модели. Автомобили возникали из фонтанов, девушки выпрыгивали из автомобилей, взрывались цветные дымовые шашки, сверкали бенгальские огни, взору людей открывались ослепительные зрелища. Такие шоу оказывались иногда внушительнее, чем устраиваемые на Бродвее, но здесь в роли «звезд» выступали автомобили. Осуществлялись также программы стимулирования дилеров. На это автомобильные фирмы не скупились. Многие дилеры выручали в год миллион долларов, и даже не столь удачливые процветали.

В 60-е годы в виде поощрений и премий для дилеров устраивались увеселительные поездки. Как бы эти люди ни были богаты, но хорошо организованное путешествие в экзотическую местность оказывалось настолько привлекательным, что очень трудно было от него отказаться. Эти поездки всегда были весьма удачными, многие дилеры завязывали между собой дружеские отношения, что улучшало их настроение, укрепляло в них дух целеустремленности и общности. Для Якокки они открывали отличную возможность в течение короткого времени общаться сразу со многими дилерами. Это был также идеальный способ совмещать дело с развлечением, и Якокка с женой всегда получали от этих поездок большое удовольствие.

В сентябре 1966 г. отделение «Линкольн-Меркьюри» затеяло увлекательный круиз для дилеров, достигших определенной нормы сбыта автомобилей. На зафрахтованном пароходе компания отправилась из Нью-Йорка в страны Карибского бассейна, где фирма намеревалась демонстрировать новые модели. На закате второго дня плавания все присутствующие собрались на корме корабля. В небо были запущены заполненные гелием сотни шаров, вслед за чем взору собравшихся предстала модель «Меркьюри-Маркиз» 1967 г. Автомобиль был представлен дилерам, охарактеризованы его основные особенности. Через два дня вечером на острове Сент-Томас была показана новая модель «Кугуа-

ра». К берегу, освещенному множеством ярких светильников, пришвартовался десантный корабль времен второй мировой войны и спустил трап. Публика, затаив дыхание, смотрела, как на берег съезжает сверкающий белый «Кугуар». Его дверца открылась, из машины вышел певец — и... запел, естественно. Как пишет Якокка, за свою жизнь он видел много увлекательных представлений для дилеров, но это не имело себе равных.

Большая заслуга в организации таких театрализованных демонстраций моделей принадлежала Фрэнку Циммерману, неиссякаемому таланту в области рекламы.

Работать с ним, как утверждает Якокка, было наслаждением, но вместе с тем это было очень трудно, так как каждые пять минут у него рождалась новая идея. Около десятка процентов его идей были великолепны, но часть остальных граничила с абсурдом. Например, для рекламы «Кугуара» он предложил посадить за его руль дрессированного медведя, который должен был на этом автомобиле проехать от Нью-Йорка до Калифорнии. Дрессировщик должен был сидеть на переднем сиденьи рядом с медведем. Другой сценарий предлагал поместить под приборным щитком лилипута, который управлял бы автомобилем с помощью специального оборудования. По замыслу Циммермана, «Кугуар» должен был делать ежедневно десятки остановок, публика толпилась бы вокруг него, а фоторепортеры делали снимки...

Якокке импонировали смелые идеи, но эта даже ему показалась дикой. Но несколько лет спустя Генри Форд получил письмо от человека, который утверждал, что будто бы научил свою лошадь управлять автомобилем «Линкольн-Континентал». Лошадь, мол, даже подавала сигнал, нажимая на него носом. Генри переслал письмо Якокке, а тот отдал его Циммерману.

Фирма действительно использовала впоследствии животное для рекламы «Кугуара». Рекламному агентству было дано весьма опасное задание: найти дрессированную пантеру и заснять ее на кинопленку на фоне рекламного щита «Линкольн-Меркьюри». Через месяц были получены несколько драгоценных кинокадров, запечатлевших рычащую пантеру на таком щите. Пантера оказалась таким впечатляющим символом, что рекламное агентство предложило ис-

пользовать «знак кошки» на эмблеме всего отделения. Эта эмблема оказалась важным элементом создания отличительного образа отделения «Линкольн-Меркьюри». Вскоре фигура пантеры наверху эмблемы стала столь же широкоизвестной, как овал отделения «Форд» и пятиконечная звезда фирмы «Крайслер».

Как только приступаешь к рекламе и продвижению на рынок новой торговой марки, первая задача состоит в том, чтобы выяснить, где именно она прежде всего бросается в глаза и лучше воспринимается. Вот почему «арка» фирмы «Макдональд» столь действенна. Даже малому ребенку теперь известно, куда надо пойти, чтобы купить гамбургер. До того как пантера появилась на рекламных щитах, большинство американцев и представления не имели об отделении «Линкольн-Меркьюри». Сегодня почти каждый знает, что это такое.

Однажды Циммерман объездил всю страну в поисках людей с именами таких замечательных исследователей, как Христофор Колумб или адмирал Бирд. Разыскав, он заплатил им за согласие поместить их фотографии в рекламных публикациях, на которых появились, например, такие изречения: «Христофор Колумб только что открыл новый «Меркьюри».

Когда встал вопрос о рекламе модели «Маркиз», то пришли к заключению, что покупателей больше всего должна привлечь в ней плавность хода. В этой модели были достигнуты непревзойденные ходовые качества, в результате чего машина выделялась среди всех автомобилей мира самым мягким ходом.

Но как довести это до сознания публики? Конструкторы сообщили рекламному агентству, что ходовые качества «Маркиза» лучше, чем у самых дорогих конкурирующих с ним моделей. Последовал ответ: «Докажите!» Конструкторы пригласили группу сотрудников агентства на свой испытательный трек, завязали им глаза, а затем возили их по треку в «Олдсмодилях», «Бьюиках», «Кадиллаках» и «Маркизах». Все, кроме одного, выставили лучшую оценку ходовым качествам «Маркиза». После этого испытания с завязанными глазами вошли в рекламную практику.

Вскоре рекламное агентство выпустило и ряд других телереклам, также убедительно подтверждающих эту характе-

ристику «Маркиза». В одном рекламном ролике контейнер с едкой кислотой поместили на дорогое меховое манто. В другом на переднее сиденье поставили патефон с пластинкой, завели его, и музыка спокойно лилась, пока машина развивала нормальную скорость. В третьем парикмахер брил известного футболиста Барта Старра в движущемся автомобиле. Затем была передача, показывавшая установленный на заднем сиденье контейнер с нитроглицерином. В подтверждение подлинности нитроглицерина в конце передачи автомобиль взрывали!

В самом знаменитом из всех рекламных роликов агентство засняло на кинопленку виртуозного ювелира, демонстрирующего свое искусство гранильщика алмазов в автомобиле, двигавшемся по очень ухабистым дорогам. Позднее появилась пародия на нее, в которой ювелира заменил раввин, готовившийся совершить над младенцем обряд обрезания в автомобиле, ехавшем в дождливую погоду по плохим деревенским дорогам. Напряжение, вызывавшееся у зрителей этой передачей, не шло ни в какое сравнение с волнением, которое вызывал гранильщик алмазов...

После успеха моделей «Маркиз» и «Кугуар» производство машин с маркой «Меркьюри» уже прочно встало на ноги. Но у фирмы все еще не было конкурентоспособной модели высшего класса. Необходим был новый «Линкольн», который действительно мог бы обскакать «Кадиллак». Однажды ночью, находясь по служебным делам в Канаде, Якокка внезапно представил радиаторную решетку «Роллс-Ройса» на «Тандерберде».

В апреле 1968 г. был выпущен «Марк III», который по обьему продаж уже в первый год опередил «Кадиллак-Эльдорадо», то есть сразу достиг цели, которую обычно растягивали на ряд лет.

Может быть, все, о чем рассказано здесь, кажется нашему читателю-производственнику таким далеким, просто потусторонним... Но чем черт не шутит...

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ХИТРОСТИ

С чего начал Якокка свою деятельность на посту президента?

Существует только два способа делать прибыль: либо продавать больше товаров, либо сокращать издержки. Объ-

ем продаж он считал достаточным, по крайней мере, в тот момент. Но чем более он вникал в оперативную деятельность компании, тем больше убеждался в возможности довольно существенного снижения издержек.

Одним из первых шагов Якоки на посту президента был созыв совещания высших менеджеров для утверждения программы сокращения себестоимости продукции.

Он назвал ее «четыре по пятьдесят», так как она ставила цель снизить операционные затраты на 50 миллионов долларов в каждой из следующих четырех областей: нарушения графика, сложность конструкции изделий, издержки, связанные с дизайном, и устаревшие методы хозяйствования. Если бы нам удалось достичь этой цели за три года, можно было бы увеличить прибыль на 200 миллионов долларов в год, то есть почти на 40%, не продавая ни одним автомобилем больше.

Улучшать надо было очень многое. Например, две недели уходило ежегодно на подготовку производства к выпуску моделей следующего сезона. В это время заводы бездействовали, простаивали и машины, и рабочие. С помощью более широкого использования компьютерных программ и усовершенствования графиков производства стало возможным сократить период переоснастки оборудования с двух недель до двух дней. Конечно, внедрить новую схему за одну ночь было нельзя, но к 1974 г. было достигнуто положение, при котором переоснащение заводов осуществлялось в течение одного уик-энда, то есть когда конвейеры все равно бездействовали.

Другой областью, где Якокке удалось сократить издержки, были грузовые перевозки. Транспортные расходы составляли лишь малую долю всех издержек, но все же превышали 500 млн долларов в год. С такой суммой стоило внимательно разобраться. Когда Якокка вник в эту новую проблему, то оказалось, что железнодорожные компании попросту одурачивали компанию. Они исчисляли свои тарифы по обьему, а не по весу, а фирма закладывала в свои сметы диктуемые железнодорожниками затраты. Стали загружать платформы и вагоны более компактно. Якокка вспоминает случай, когда изменили дизайн и укоротили на два дюйма крылья, чтобы на каждую железнодорожную платформу можно было уместить больше автомобилей. При

таких колоссальных транспортных расходах меньше всего хотелось платить за перевозку воздуха. Когда дело касается такой суммы, как 500 миллионов долларов, даже ничтожная экономия в полпроцента оборачивается в 2,5 миллиона долларов...

Якокка настоял также на осуществлении программы «избавиться от убыточных участков». Существовали десятки операций, приносивших либо убыток, либо минимальную прибыль. Якокка всегда был убежден в том, что любую операцию следует оценивать по ее прибыльности. Каждый директор завода теперь знал — или должен был знать, приносит ли его предприятие компании прибыль или же изготовляемые им детали и узлы обходятся дороже, чем такая же продукция, которую можно приобрести на стороне. Поэтому в течение трех лет управляющим надлежало либо обеспечить достаточную прибыльность своих заводов и цехов, либо продать их.

Многие из наиболее убыточных участков входили в «Филко-Форд», приобретенную в 1961 г. фирму, выпускавшую бытовые электронные приборы. Покупка «Филко» была грубой ошибкой. В течение десяти лет это предприятие принесло компании миллионные убытки и лишь начинало давать прибыль. Многие из высших управляющих возражали против приобретения «Филко», но Генри настоял на этом. А в компании «Форд» желание Генри всегда брало верх.

В начале 70-х годов удалось ликвидировать почти два десятка убыточных участков. Один из них — производство оборудования для прачечных. Зачем понадобилось компании его производство?(В наше время, рассуждая о диверсификации, мы должны четко осознавать, этот процесс не должен быть автоматическим. Вряд ли прекрасному авиастроительному предприятию с высоким уровнем технологии нужно браться за производство, не соответствующее их уровню или далекое от их специализации.) Тем не менее ушло десять лет на то, чтобы избавиться от предприятия, никогда не приносившего ни цента прибыли.

Эти программы сокращения издержек и ликвидации убыточных участков явились для Якокки новым делом. До этого он занимался сбытом, маркетингом и дизайном. Но в качестве президента фирмы его главной и довольно слож-

ной задачей стало изыскание сотен различных способов сокращения издержек и увеличения прибыли. В результате он наконец-то завоевал уважение той группы менеджеров, которая всегда относилась к нему с подозрением, а именно группы «крохоборов».

Теперь у него появилось столько разнообразных обязанностей, что пришлось приучить себя к новому стилю работы. Не хотелось это признать, но у него уже не было такой выносливости и энергии, как во времена «Мустанга», когда ему ничего не стоило вместо обеда перехватить гамбургер и до полуночи трудиться в своем кабинете.

«Форд мотор компани» располагала во всем мире почти полумиллионом рабочих и служащих, и он должен был постоянно помнить, что является лишь одним из них. Это означало, что иногда он не мог в течение пары недель выбрать минуту для ответного телефонного звонка. Но он решил, что гораздо важнее сохранять умственную энергию, а не размениваться на то, чтобы приноравливаться к каждому.

Если прежде он каждый вечер отправлялся домой на новом автомобиле, чтобы ближе познакомиться с разными моделями компании, то теперь у него был персональный шофер. Высвободившееся время он использовал для чтения почты и ответа на нее. Но своего старого недельного распорядка не нарушал. За исключением случаев служебных поездок, уик-энды посвящал семье. До воскресного вечера он не притрагивался к своему портфелю. И только вечером усаживался в библиотеке, прочитывал важные служебные бумаги и составлял себе план на предстоящую неделю. В понедельник утром готов был сразу погрузиться в дела. Того же требовал от подчиненных, так как всегда считал, что темп, взятый боссом, превращается в темп всей команды.

За годы пребывания на посту президента компании ему постоянно приходилось встречать людей, которые говорили: «Ни за какие деньги в мире не хотел бы оказаться на вашем месте». Он никогда не знал, что на это ответить, поскольку любил свое дело, хотя распространено мнение, что оно изматывает и сокращает жизнь. Так он никогда его не воспринимал, может, поэтому оно доставляло ему истинное удовольствие.

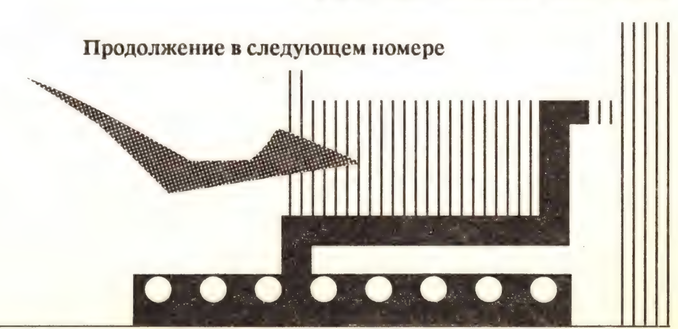
По существу, достигнув президентского поста, Якокка, по его признанию, испытал чувство некоторого расслабления. Годы ушли на то, чтобы взобраться на гору. Когда, наконец, вершина была взята, ему пришла на ум мысль: а почему, собственно, надо было так спешить туда? Ему шел всего лишь пятый десяток, а он уже представления не имел, чего еще можно пожелать.

Несомненно, доставляли удовольствие престиж и влияние, которые давал нынешний пост. Но быть известной общественной фигурой не только благо. Это дошло до сознания Якокки самым драматическим образом, когда однажды утром в пятницу он ехал к себе в офис. Радиоприемник был включен, и он вполуха слушал. Внезапно диктор прервал обычную передачу для специального сообщения о том, что группа виднейших лидеров бизнеса, в том числе и он, приговорена к убийству «семейством» Мэнсона. Если вам когда-либо утром захочется побыстрее очнуться от сна, все, что потребуется, — это услышать, что вы включены в список тех, кого намерены убить!

Но Якокка не хотел бы уж слишком жаловаться на одну из лучших должностей в мире, по его мнению. Если Генри принадлежал сан короля, то у него был сан крон-принца. И не вызывало сомнений, что король любил его. Однажды они с женой Кристиной пришли в дом Якокки на обед. Родители Ли тоже были у него, и Генри часами расписывал им выдающиеся способности сына и доказывал, что без него не существовала бы и «Форд мотор компани». В другой раз он взял его с собой на встречу со своим близким другом, президентом США Линдоном Джонсоном. Генри действительно считал его своим протеже и обращался с ним соответственно. Это была пора безоблачного счастья и торжества...

Реферат подготовила Л. КОЛОСОВА

Продолжение в следующем номере



НАЧАЛО ПЛАНИРОВАНИЯ В СИБИРИ: А БЫЛ ЛИ МАЛЬЧИК?

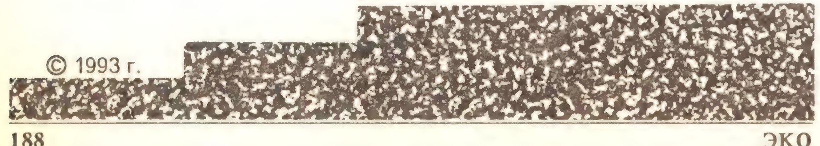
(февраль 1921 - январь 1922 г.)

И. В. ЛИХОМАНОВ,
Новосибирск

7 августа 1921 г. Пленуму ЦК РКП(б) была подана записка Л. Д. Троцкого с проектом реорганизации Госплана, существовавшего уже около полугода. По мнению Троцкого, работа Госплана носила не столько практический, сколько академический характер. Конечно, под руководством Г. М. Кржижановского трудились известнейшие ученые России, но в советском государственном аппарате отношение к Госплану было скептическое, административный вес этого учреждения был невелик, и основная работа по управлению экономикой была сосредоточена в других структурах.

Между тем система государственного управления России настоятельно требовала единообразия в экономической политике разных учреждений. Бичом внутренней политики тех лет стали неразбериха в законодательстве и отраслевая конкуренция. Между такими административными гигантами, как ВСНХ, Наркомпрод, Наркомфин и др., то и дело возникали трения и споры, создавались многочисленные согласительные комиссии, которые способны были решать частные проблемы, но не вопрос в целом.

Проведение единой хозяйственной политики было затруднено и тем, что на самом верху государственной власти шла ожесточенная борьба различных хозяйственных и политических органов за лидерство и преобладающее влияние на экономическую политику. Неясно было, какая из противоборствующих сторон (Совнарком, Совет труда и обороны, ВСНХ или Госплан) выйдет победителем, кто будет определять экономическое развитие и контролировать работу остальных государственных структур.



Учтя все эти обстоятельства, Троцкий предложил решить проблему, резко усилив позиции Госплана: он должен был, по его идее, объединить в себе функции научного планирования с функциями непосредственного управления экономикой. Троцкий писал: «Без объединяющего плана и объединенного руководства никакая хозяйственная работа невозможна. План должен быть не академическим, а практическим. Отделить план и наблюдение за исполнением невозможно. Наш плановый орган — Госплан; высшие органы (СТО, Совнарком, Финкомитет, коллегия замов, ЦК) вынуждены либо полагаться на Госплан, либо импровизировать и создавать бесчисленные комиссии. Единственный выход из положения — прибрать Госплан к рукам, т. е. дать в его состав для постоянной текущей работы ответственных работников, комбинируя их в надлежащем сочетании со спецами... Для аналогии скажу, что Госплан будет играть роль штаба, а СТО — роль Реввоенсовета ».

С идеей превращения Госплана в могущественное хозяйственное учреждение, куда поступала бы вся техническая информация и где разрабатывались бы как перспективные, так и текущие производственные планы, Троцкий не расставался вплоть до своего политического поражения.

Конкуренция между ведущими государственными органами, усиленная личной конкуренцией в среде партийных бонз (пока не утвердилась гегемония Секретариата ЦК ВКП(б), являлась источником неразберихи, экономической нестабильности и конфликтов. Один из участников заседания Президиума Госплана (1923 г.) так описывал механизм утверждения налоговых ставок: «Как мы вводим ставки? Как только НКфин замыслил, сейчас же на дыбы ВСНХ — идешь на компромисс, затем СНК, финансовый комитет — тоже рассматривается при сложной процедуре. Как только ВСНХ узнает, что предполагается повысить ставки, он уже авансом повышает цены на свою продукцию, совершенно пропорционально ставкам, и поэтому получается такой скачок».

ВЗАИМООТНОШЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ В СИБИРИ

Территория, подведомственная Сибревкому (1919—1925 гг.), превосходила все аналогичные территориальные и национальные административные единицы в составе СССР. Сибревком удивительным образом сочетал в себе функции посредника меж-

ду Москвой и сибирскими губерниями (целесообразность этой его роли все время находилась под вопросом) и функции полуофициального сибирского Совнаркома.

Крупные сибирские отраслевые управления (которые в разговорах иногда именовались сибирскими наркоматами) были поставлены в двусмысленное положение — между Москвой и Сибревкомом. Их руководители вынуждены были тонко лавировать, то объединяясь против своего московского начальства, то шантажируя коллег авторитетом Москвы.

Думается, что не в последнюю очередь благодаря этому своеобразному административному положению Сибревкому удалось наладить деловое сотрудничество хозяйственных органов с Сибирской плановой комиссией и разработать первый общесибирский хозяйственный план на 1921—1922 гг., тогда как аналогичный проект в общесоюзном масштабе был представлен Госпланом только в мае 1923 г. Разумеется, масштабы местной индустрии были меньшими, и это облегчало работу над сибирским хозяйственным планом. Но верно и то, что сибирские начальники по собственной инициативе начали работу по планированию, опираясь на интеллектуальный потенциал научных учреждений Томска.

По предложению И. Н. Смирнова при Сибревкоме 2 февраля 1921 г. был организован экономический отдел, главной задачей которого стала разработка перспективного пятилетнего плана для Сибири на 1921—1925 гг. с разбивкой по годам. 1 сентября 1921 г. по правительственному декрету экономический отдел был преобразован в Сибирскую государственную плановую комиссию (Сибплан). Руководителем комиссии был назначен И. М. Майский (впоследствии видный советский дипломат). Членами комиссии стали: В. В. Алферов, Ф. И. Локацков, Е. М. Темкин, профессора В. Н. Богуцкий, М. П. Красильников, С. Е. Балакшин, горные инженеры П. И. Преображенский, С. А. Бурмистров.

В «Положении об областном плановом органе Сибири» было сказано, что комиссия работает по директивам Госплана и в то же время служит технико-экономическим органом Сибревкома. Иными словами, комиссия оказывалась в типичном для всех сибирских управлений двойном подчинении с той разницей, что для Сибплана по характеру его деятельности важнее была зависимость от Сибревкома, нежели от Москвы. Да и с точки зрения личных интересов чиновники Сибплана склонны были ориенти-

роваться на местную политическую конъюнктуру. Члены комиссии персонально назначались Сибревкомом, а кандидатура председателя определялась по соглашению с Госпланом. Во всех остальных сибирских управлениях кадровые перемещения по большей части контролировались Москвой.

Вопрос о пределах компетенции Сибревкома в решении политических и хозяйственных проблем тяготел над местными руководителями как злой рок. Он ни разу не вырастал в серьезную политическую проблему только потому, что сами руководители пуще огня боялись обвинения в автономистических тенденциях. Однако уже в силу своего положения в государственной структуре Сибревком вынужден был по множеству частных хозяйственных вопросов самостоятельно определять, где кончаются его полномочия и начинается сфера влияния московских наркоматов. Более того, Сибревкому приходилось периодически вступать в административные конфликты с этими наркоматами, апеллируя в таких случаях к правительству или, по партийным каналам, к ЦК РКП(б). Тут-то и открывалась возможность раздуть административный конфликт в политическую проблему, обвинить руководителей в стремлении автономизироваться.

Плановая комиссия, более чем какое-либо другое сибирское учреждение, склонна была держать в такого рода конфликтах сторону Сибревкома.

Правда, ее поддержка немного стоила по причине незначительного административного веса Госплана в государственной структуре РСФСР, но и ею не пренебрегали. Так, на заседании комиссии 20 декабря 1921 г. было единогласно принято решение «поддержать перед центральной властью ходатайство о предоставлении Сибревкому права перераспределения всех продовольственных фондов, поступающих в Сибирь».

Этот эпизод — яркая иллюстрация того, как Сибревкому приходилось бороться за существование, отвоевывая у центральной власти права, которые теоретически и без того ему принадлежали.

МЕЖДУ ДВУХ ОГНЕЙ

Показательна дискуссия, развернувшаяся при обсуждении в Сибплане вопроса о местном бюджете. Сибирь не имела собственных источников бюджетного накопления — все денежные средства монополизировались Наркомфином и уже из Москвы по распоряжениям правительства Сибревкому открывались кре-

диты в банке на надобности всех подведомственных ему учреждений. До 1921 г. Сибревком имел право самостоятельно распределять средства между губерниями и учреждениями, хотя центр мог переводить кредиты на места в обход Новониколаевска.

В 1921 г. порядок был изменен. Теперь все учреждения, губернские и областные, минуя Сибревком, подавали сметные росписи на будущий год, прямо в Москву. Сибревком терял возможность контролировать финансовую политику в регионе, а следовательно, проводить единую хозяйственную политику в целом. Руководители плановой комиссии понимали, что если этот порядок сохранится, то вся их работа утратит смысл. Поэтому, несмотря на яростное сопротивление представителя Сибфинуправления Г. П. Дементьева, Сибплан принял резолюцию о необходимости возвратить Сибревкому права контролировать финансовые потоки в регионе. При этом функции Плановой комиссии расширялись: она должна была бы составлять и единый хозяйственный план, и общую сметную роспись. При таком обороте административный вес Плановой комиссии и Госплана в целом резко возрастал.

Разумный и для постороннего глаза невинный, этот документ на деле вовлекал Сибплан в сложный административный конфликт, который бушевал в Москве. Суть его была раскрыта выше — речь шла о том, кто будет определять экономическую политику в стране. По случайному стечению обстоятельств интересам Сибревкома, как это следует из резолюции, соответствовал проект Троцкого по усилению административно-хозяйственной роли Госплана.

На областном уровне структура власти не порождала подобных конфликтов, но открывала возможность столкновений иного плана. Отметим межведомственные трения на уровне областных управлений; конфликты между Сибревкомом и областными управлениями, которые находились в двойном подчинении — московским наркоматам и Сибревкому; между областными управлениями со своим московским начальством; между Сибревкомом и губернскими властями.

Сибирская плановая комиссия в силу своего административного положения и задач так или иначе вовлекалась во все эти конфликты. Помимо разработки перспективного и текущего планов, что само по себе уже делало комиссию полем столкновения противоречивых интересов, она обязана была наблюдать за осуществлением областными и губернскими органами хозяйст-

венного плана и за использованием материально-технических ресурсов, а также давать заключения по всем частным экономическим вопросам, которые будут рассматриваться Сибревкомом.

Имел ли Сибплан возможности для осуществления всех этих задач? С самого начала было ясно, что 32 сотрудника Комиссии (включая курьеров и машинисток) не в состоянии разработать даже самый примитивный план сметных росписей по областным управлениям. Такого рода документы всегда рождались в недрах управлений, а на сотрудников Плановой комиссии ложилась задача критически осмыслить и объединить эти проекты. Но для этого необходимо было иметь источники дополнительной информации и обладать определенной независимостью от тех учреждений, которые их поставляют. Однако никаких самостоятельных источников информации у Сибплана не было, а его состав очень скоро пополнился представителями тех ведомств, которые не должны были принимать участия в работе. Уже первого сентября 1921 г. в комиссию были избраны член коллегии Сибземотдела И. В. Сурнов и председатель Сиббюро ВЦСПС Я. Г. Яглом. 24 сентября по требованию Сибфинуправления на заседания комиссии был допущен его представитель Г. П. Дементьев. Хотя в резолюции и было сказано, что «в составе Сибплана не предусматривается ведомственное представительство» и что Дементьев может присутствовать на заседаниях лишь в «информативных целях», на деле он очень скоро превратился в равноправного члена комиссии и стал получать зарплату по смете Сибплана.

Как видим, обстоятельства толкали Плановую комиссию в объятия сибирских областных ведомств и вместо штаба, определяющего перспективы и направления хозяйственной политики, превращали ее в примирительный орган. Да иначе и быть не могло — или Сибплан сохранит свой вневедомственный характер и тогда окажется оторванным от реальной хозяйственной политики, или превратится в межведомственный орган, в согласительную комиссию, станет ареной межведомственной борьбы и утратит значительную долю независимости.

Именно так и получилось на деле. Это приводило к парадоксальной ситуации: те вопросы, которые не удавалось согласовать на заседаниях Плановой комиссии к обоюдному удовлетворению сторон, вновь поднимались уже на заседаниях Сибревкома. А поскольку решение принималось просто большинством голосов, то никто не мог заранее предугадать, каким оно будет.

БАЛАНС НА ГРАНИ ФОЛА

На экономическом совещании в июле 1921 г. было принято постановление, которое обязывало все областные управления представить в Сибплан к 10 сентября свои хозяйственные проекты на 1921—1922 гг. Но срок был назначен наобум, и учреждения не торопились выполнять постановление, хотя оно и было поддержано авторитетом Сибревкома. Только в середине ноября И. М. Майский объявил, наконец, что Сибплан приступает к своей главной задаче — рассмотрению хозяйственных проектов.

Основную работу по их составлению производили специальные отделы, созданные во всех областных учреждениях, Сибплану оставалось только критически оценить и увязать их друг с другом в единый хозяйственный план. Но тут-то и начинались проблемы. Самостоятельной информацией эксперты Сибплана не располагали. Как правило, они имели под руками только те цифры и оценки, которые были переданы самими областными учреждениями, и в большинстве своем не поддавались проверке.

Так, 24 сентября была признана неудовлетворительной программа Сиблескома. Для доработки проекта была создана объединенная комиссия, заседавшая 4 октября. Перед этим Сибплан разослал во все учреждения анкету с 286 вопросами, охватывающими, как полагали чиновники, все стороны хозяйственной жизни предприятий. Разумеется, никто и не подумал заполнять ее полностью. Один из представителей Сиблескома возмущался тем, что «ни сведений таких нет, да и вопросы направлены не по адресу». Далее он откровенно заявил присутствующим, что, вникая в «технические детали», Госплан суется не в свое дело и что от него ждут лишь «утверждения общей цифры задания, забронирования определенного количества ресурсов и отпуска рабочей силы». После такого бесцеремонного заявления проект был возвращен его авторам. Тогда руководство Сиблескома попыталось надавить на Плановую комиссию сверху.

Этот маневр ему не удался — 19 октября Сибревком взял под защиту Плановую комиссию, приняв резолюцию о том, что «рассмотрение хозяйственного плана Сиблескома идет нормально и правильно». Наконец, 14 ноября проект был утвержден, хотя, по общему мнению, «Сиблеском завысил требования на продовольствие и фураж».

Сибплану приходилось сталкиваться и с переизбытком информации, когда ведомства давали совершенно различные сведения об одних и тех же объектах. Так, на заседании комиссии

14 ноября 1921 г. выяснилось, что Сибуголь установил плановое задание Судженским копям в 11 млн пудов, а Сиббюро ВСНХ — в 14,8 млн. Члены комиссии, среди которых далеко не все разбирались в угледобыче, должны были выбрать одну из этих цифр.

Подобная ситуация сложилась и при обсуждении программы Сибпродкома. У членов комиссии оказались три разные цифры посевной площади из трех разных ведомств — Сибпродкома (3552 тыс. дес.), Сибстатуправления (4241 тыс.), и Сибземотдела (4592 тыс. дес.). При этом докладчик заявил, «что цифры статуправления никакого доверия не заслуживают по негодности метода обследования, а данные земотделов, по всей видимости, ближе к истине». Комиссия же приняла соломоново решение и установила цифру в 4261 тыс. дес., которая ближе всего находилась к тем сведениям, которые меньше всего заслуживали доверия.

Позже, во время обсуждения проекта единого хозяйственного плана в Сибревкоме, цифры посевных площадей Сибземотдела также были дезавуированы одним из руководителей.

Проблема достоверности информации — это, можно сказать, зубная боль руководителей того времени. Сибплан, помимо всего прочего, имел дело с заведомо искаженными данными: завышались требования на рабочую силу, на финансовое и материально-техническое обеспечение. Искажалась и информация о производственных мощностях (с целью занизить или завысить плановые задания).

Но в целом члены комиссии прекрасно понимали, насколько условны были цифры, которые они принимали в качестве плановых. На том же заседании Сибревкома, где обсуждался проект единого хозяйственного плана, И. М. Майский раскрыл механику выработки решений. Он рассказал, как нереалистично были составлены сибирскими ведомствами планы на 1921 г. (расхождения в оценках посевных площадей с фактически обработанными достигали 23%, а разница между плановым заданием по добыче угля и фактической добычей составила 77%).

«Горький опыт 1921 г., — говорил Майский, — заставил нас к программе на 1922 г. подойти значительно реалистичнее. Но вместе с тем при построении программы не следовало ставить слишком минимальных заданий, потому что программа является определенным стимулом для деятельности и если она будет слишком мала — это несомненно будет деморализующим образом влиять на деятельность наших хозработников».

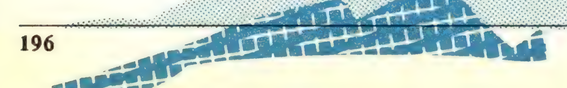
Серьезный удар по работе Плановой комиссии, да и по авторитету Сибревкома, нанесла политика центрального правительства. План строился из расчета на то, что в распоряжении Сибревкома окажется 10—12 млн пудов хлебопродуктов, но в ноябре 1921 г. неожиданно выяснилось, что значительную часть этого запаса Москва оставит себе, а на долю Сибири остается только 6—7 млн пудов, да и это количество будет распределять не Сибревком, а центр. Плановой комиссии пришлось в пожарном порядке снимать целый ряд предприятий и учреждений с государственного снабжения.

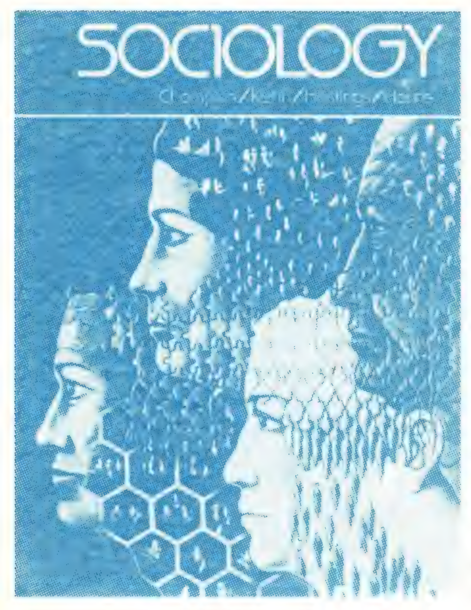
Перед создателями первого хозяйственного плана стояла еще одна важная проблема. Никаких стратегических целей этот план не преследовал, да и серьезных попыток установить межотраслевой баланс при работе над ним предпринято не было. Пожалуй, отправной базой для всех расчетов послужило как раз количество хлебопродуктов, оставляемых Сибири, да еще предполагаемая цифра добычи угля. От этих двух данных зависело, какое количество предприятий и учреждений советская власть оставит на государственном снабжении. Все, что было сверх того, сдавалось в аренду и переводилось на хозрасчет.

При работе над проектом его авторы следующим образом расставили приоритеты .«Центральное место было отведено сельскому хозяйству. Все остальное поставлено в зависимость от интересов последнего, причем первое место после сельского хозяйства было отведено железнодорожному транспорту и необходимому для его работы углю, второе — золотопромышленности как специальному заданию центральной власти. Наряду с этим крупное внимание было уделено лесозаготовкам, как имеющим чрезвычайно важное значение для сибирской промышленности и нужд местного населения».

Итог работы комиссии был представлен в виде таблицы, где задавались четыре параметра: а) расход сырья, б) расход топлива, в) количество рабочей силы, г) программное задание по продукции. Как правило, при решении вопроса о сдаче в аренду обращали внимание на первый и третий параметры. Если предприятие было обеспечено сырьем и рабочими, то после выяснения вопроса с топливом его оставляли на гособеспечении.

Собственно, первый хозяйственный план Сибири и был своего рода учетной ведомостью всего того, что оставалось в государственном секторе (в него было включено 195 предприятий с 82 тыс. рабочих).





ЧЕМПИОН Д., КУРТ С.,
ХАСТИНГС Д., ХАРРИС Д.

СОЦИОЛОГИЯ

Многие годы в нашей стране социология была под запретом как «буржуазная лженаука». Потом запрет сняли, но некоторая настороженность осталась. Для многих и сейчас социология — всего лишь анкеты и столбцы цифр о том, что люди думают по разным поводам.

К тому же социология как наука — это та область, где каждый считает себя специалистом, поскольку она имеет дело с повседневной жизнью общества, о которой все могут судить по своему опыту. Хотя расхожие взгляды на общество наука далеко не всегда подтверждает.

Предлагаемая вашему вниманию книга рассчитана не на будущих профессионалов-социологов, а на широкого читателя — на всех, кто хочет взглянуть на мир, в котором мы живем, с социологической точки зрения.

Индивид и общество, группы и классы, культура, социализация, социальное неравенство и жизненные шансы, этничность и раса, пол, возраст, социальные институты и организации, образование, семья и религия, массовое поведение и социальные изменения — ступенька за ступенькой постигает отечественный читатель по этой книге, как устроено общество, получает точную и системную информацию об общественной жизни, учится анализировать, что и каким именно образом влияет на поведение человека и изменения в обществе, учится прогнозировать действие этих факторов.

«Социология» основана на американских реалиях, но это не делает ее «потусторонней» для нас. Хотя все общества отличаются друг от друга, да и сегодняшнее американское общество мало похоже на то, что было, скажем, в начале века, во всех обществах действуют сходные

закономерности. Да и коль скоро мы стремимся стать похожими на американцев, неплохо бы узнать о нормах и ценностях этого общества.

ФАКТЫ. Вот некоторые из сформулированных 15 ценностей американского общества.

1. Достижение и успех. Внимание акцентируется на личном успехе, особенно в работе. Популярны истории, когда нищие становятся принцами, высоко ценятся люди, которые сами пробили себе дорогу в жизни.

2. С достижениями и успехом связана работа, которую американцы считают не только средством достижения какой-либо цели, но и «целью-в-себе», самостоятельной ценностью. Многие американцы, если они не заняты делом, чувствуют себя несчастными, испытывают чувство вины. Нацию отличает неутомимая деятельность и преданность делу.

3. Производительность стала стандартом, с помощью которого в Америке судят о той или иной деятельности. Внимание к производительности и эффективности связано с тем, что высоко ценятся практичность и техничность.

4. Моральная ориентация. Американцы воспринимают мир в терминах правильного и неправильного, плохого и хорошего. Оценивая свое поведение и других людей, они опираются на этические принципы.

5. Человечность, широта натуры. Американцы стремятся помогать другим как индивидуально, так и сообща.

Готовы ли мы принять эти ценности? Смогут ли они привиться в нашем обществе? «Социология» показывает, что процессы социальных изменений сложны и длительны и зависят не от воли и желания отдельных людей, а основаны на социальных закономерностях, базирующихся во многом, в свою очередь, на природе человека.

Необычное для нас качество научной книги, да еще и учебника, — она не навязывает свою точку зрения, а дает факты, чтобы вы сами могли анализировать, сравнивать и делать выводы (в ней специально выделены «Контрольные вопросы», над которыми следует подумать, и «Спорные проблемы»).

Одна из таких проблем — плюсы и минусы «американской мечты», стремления к самореализации и успеху, ставшие символом современной Америки.

Самореализация и стремление к сохранению индивидуальности привели к тому, что 70-е годы Т. Вулф назвал «десятилетием одиночек». В то время вышло множество книг о том, как продвинуться в жизни, сделать себя своим лучшим другом, как найти самого себя. Людей поощряли поступать по-своему, не оглядываясь на традиционные нормы и обязательства.

Но слишком сильное стремление к индивидуальности влечет неудовлетворенность и потерю ориентиров. В то же время исследования показывают, что большая часть американцев не поддалась искушению самореализации: лишь 17% работа-

ющих американцев считают самореализацию главной жизненной целью, а 20% придерживаются традиционных ценностей (материальный успех, упорная работа). К тому же во многих ситуациях стратегия сотрудничества дает гораздо лучшие результаты, чем соперничество.

Книга шаг за шагом разбирает ниточки, связывающие человека с обществом, и людей в обществе. Пол, возраст, раса, этничность — даже об этих знакомых вещах мы узнаем немало неожиданного.

Например, «контрольные вопросы»: как воспринимаются традиционные женские и мужские роли? В чем суть различий между мужчиной и женщиной?

ФАКТЫ: люди, обладающие одновременно чертами обоих полов, оказываются в выигрыше, поскольку более приспособляемы.

Оказывается, что, поскольку язык определяет то, как мы видим мир, наличие в английском правила, по которому слова женского рода относятся только к женщинам, а мужского рода — и к женщинам и к мужчинам, а также то, что корни многих сложных слов (например, «человечество») восходят к словам, относящимся только к мужскому роду, такая языковая «дискриминация» исподволь приучает детей к тому, что человек — это только мужчина... Общественность стала требовать от издателей прекратить выпуск книг, в которых используются слова, «обижающие» женский пол. Даже учебники социологии, имевшие названия типа «Человек (по английски это слово обозначает — «мужчина») в обществе» были названы по-другому, чтобы название не подразумевало определенный пол.

Правительственные организации и фирмы рекомендуют в письмах, например, вместо слов «домашняя хозяйка», «полицейский», «личный состав», «председатель» употреблять «хозяйка(ин) дома», «полицейский чин», «людские резервы», «председательствующий», не подразумевающие определенного пола.

Интересны для нас многие жгучие проблемы, к которым мы не знаем как подступиться, а «у них» они уже пройдены.

СПОРНЫЙ ВОПРОС: помогут ли «драконовские меры» справиться с марихуаной? Вывод неожиданный: в ряде штатов суровые законы не препятствуют ее употреблению. В тех штатах, где подобных законов нет, не заметно большего ее потребления, меньше средств идет на «борьбу», молодежь лояльнее относится к законам.

Расовые и этнические конфликты, не изжитые в большинстве обществ, связаны со сложными процессами формирования предрассудков, отношений меньшинства-большинства. Рассмотрены типы этих отношений: «завоевание-колонизация», «ассимиляция», «плюрализм» и от чего зависит тот или иной тип отношений в обществе.

ФАКТЫ: исследования показали, что определенная национальность сразу вызывает подозрение: человека априори наделяют определенными, часто неблагоприятными чертами. Даже, казалось бы, нейтральным именам и то придается значение. Так, студенты, выбирая из шести фотографий безымянных девушек наиболее привлекательную, оценили их примерно одинаково. Но когда под фотографиями появились имена девушек, то три из них, которым дали имена, оцениваемые как нежелательные, неприятные, получили вчетверо меньше голосов, чем их соперницы с «приятными» именами.

«Социология» рассматривает различные типы социальных организаций: достоинства и недостатки централизации и децентрализации, действие формальных и неформальных правил в организации, выявление неформальной структуры организации, как действуют неформальные каналы коммуникации, которые могут быть более эффективными, чем формальные.

СПОРНЫЕ ВОПРОСЫ: хоторнский эффект — факт или фантазия?

Этот эксперимент был проведен в 1927-1932 гг. на заводе компании «Вестерн электрик» в Хоторне близ Чикаго. Администрация хотела выявить условия работы, изменяя которые, можно уменьшить усталость работников и увеличить выпуск продукции. Исследователи меняли освещенность, условия труда, интервалы времени, условия оплаты. Выводы были неожиданными: в контрольной группе женщин продуктивность возрастала, независимо от того, увеличивался или, наоборот, снижался уровень освещенности. Дело в том, что эти женщины осознавали себя членами экспериментальной группы, удостоенной особого внимания, и это побуждало их работать интенсивнее. Тот же результат давало и изменение условий оплаты в другой группе работников.

Но хоторнские эксперименты не использовали статистический анализ для проверки данных. Их перепроверка показала, что на самом деле на продуктивность воздействовали следующие факторы:

1) возможность увольнения недовольных рабочих;

2) осознание рабочими возможных последствий и боязнь за свои рабочие места,

3) введение перерывов в работе, уменьшающих усталость и увеличивающих часовую производительность.

Групповое поощрение влияет на производительность, но менее значительно.

Структура профессий и рабочих мест, доля и место различных секторов экономики, долгосрочные изменения рынка труда, — этим вопросам посвящен большой раздел книги.

ФАКТЫ. В 1990 г. было 4,9 млн работающих женщин, в 1950 — 18,4, а 1982 — 43,5 млн.

Взрывообразный рост категории «белых воротничков» (служащих, ИТР): в 1977 г. их впервые стало больше, чем «синих воротничков» (производственных рабочих).

Рост сферы услуг, в том числе здравоохранения, и уменьшение числа занятых в сельском хозяйстве (сейчас только один из 36 человек работает на земле. К концу века это будет один из 60).

Использование компьютеров резко уменьшило возможность получить работу для бухгалтеров, кассиров, экспедиторов, конторских работников, кладовщиков, почтовых служащих и т. д., в сфере услуг — для обслуживающего персонала газовых станций, операторов-телефонистов.

Эти данные заставляют задуматься — будет ли спрос на мой опыт и умения в будущем.

При всей научности книга доступна даже старшеклассникам, а разделы «Спорные проблемы», «Люди», «Факты» делают ее увлекательной.

Подготовила Т. БОЛДЫРЕВА

ВОЗМОЖНОСТЬ ПОЗНАКОМИТЬСЯ С ЭТОЙ УНИКАЛЬНОЙ КНИГОЙ ДАЕТ ИЗДАТЕЛЬСТВО ЭКОР!

Вы можете заказать ее по адресу:
630090 Новосибирск,
пр. Академика Лаврентьева, 17, фирма ЭКОР

Контактный телефон: (383-2) 35-69-91



ПРИЕМ ЗАРУБЕЖНЫХ ДЕЛЕГАЦИЙ

Т. И. ХОЛОПОВА,
кандидат экономических наук,
Московский институт международного бизнеса при ВАВТ РФ,
Москва

ЦЕЛЬЮ ВИЗИТА ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ИНОСТРАННЫХ ФИРМ МОЖЕТ БЫТЬ ВЫЯСНЕНИЕ ВОЗМОЖНОСТИ УСТАНОВЛЕНИЯ КОНТАКТОВ; ПРОВЕДЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ; ПОДПИСАНИЕ ДОКУМЕНТОВ; ОРГАНИЗАЦИЯ СЕМИНАРОВ, ЯРМАРОК, ВЫСТАВОК И Т. Д. С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ПРОТОКОЛА ЦЕЛЬ ВИЗИТА ДЕЛЕГАЦИИ, ЕЕ ПЕРСОНАЛЬНЫЙ СОСТАВ И УРОВЕНЬ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА — САМЫЕ СУЩЕСТВЕННЫЕ МОМЕНТЫ, КОТОРЫЕ ОПРЕДЕЛЯЮТ ОСОБЕННОСТИ ЕЕ ПРИЕМА.

ПОДГОТОВКА ПРОГРАММЫ ПРЕБЫВАНИЯ

До приезда иностранной делегации принимающая сторона должна разработать общую и подробную программы пребывания для гостей.

Общая программа включает следующую информацию:

1) встреча делегации;

2) деловая часть программы (переговоры, встречи, беседы);

3) приемы (завтраки, обеды и т. д.);

4) культурная программа;

5) поездки по стране;

6) проводы делегации.

В подробной программе во избежание срывов и накладок необходимо отразить все организационные моменты, связанные с приемом иностранной делегации:

— персональный состав встречающих;

— участие (при необходимости) представителей прессы, радио, телевидения;

— приветственные речи;
— обеспечение транспортом;
— размещение в гостинице и т. д.

Каждый пункт подробной программы требует детальной проработки с обязательным указанием ответственных исполнителей.

Если глава делегации прибывает с супругой, то принимающая сторона должна предусмотреть специальную программу или отдельные мероприятия в общей программе для супруги гостя и супруг сопровождающих его лиц.

Во время пребывания делегации, принято организовывать неофициальные встречи как хозяевами, так и гостями. Первая такая встреча всегда организуется принимающей стороной.

При организации встречи в ресторане необходимо выбрать стол вдали от оркестра, входных дверей, служебного помещения. Не следует устраивать такие встречи в ресторане, где обычно питаются гости.

Чтобы и гости смогли организовать ответную встречу для нашей делегации, необходимо запланировать в программе один свободный вечер.

В программе каждого дня полезно оставлять свободное время для второго завтрака и личных дел.

Делегации, прибывающие с краткосрочным визитом на 2—3 дня, лучше принимать в течение рабочей недели, не занимая суббот и воскресений, в противном случае необходимо предусмотреть программу и на выходные дни.

Вечерние прогулки по западным столицам обычно приятны, чего не всегда скажешь о наших городах. Поэтому, приглашая иностранцев в свой город, желательно продумать, чем их занять по вечерам.

ПОРЯДОК ВСТРЕЧИ ДЕЛЕГАЦИИ

Итак, программа составлена, пора ехать встречать зарубежную делегацию. При этом необходимо соблюдать некоторые протокольные правила.

Ранг и должность встречающего главы делегации должны соответствовать рангу и должности приезжающего главы делегации. Другими словами, если приезжает глава иностранной фирмы, то его должен встретить глава фирмы

принимающей. Для встречи глава принимающей делегации обычно прибывает в сопровождении двух-трех человек. Если гость приезжает вместе с супругой, то его встречает глава нашей делегации также с супругой.

ПРИВЕТСТВИЯ И ПРЕДСТАВЛЕНИЯ

Первым представляется глава принимающей делегации; если с ним приехала его супруга встречать супругу гостя, то он представляет и ее. Вторым представляется гость — глава фирмы — и представляет свою супругу. Затем глава принимающей делегации представляет своих сотрудников — членов делегации, которые приехали встречать гостей, по рангам (по нисходящей). Если среди встречающих есть женщины, то их представляют в первую очередь. Если женщин несколько, то их представляют по рангам, а затем мужчин — также по рангам. После этого глава приехавшей делегации таким же образом представляет и членов своей делегации.

Встречая делегацию в аэропорту или на вокзале, глава принимающей стороны должен вручить цветы всем женщинам, входящим в состав делегации или прибывшим вместе с членами делегации. Уместно в таком случае преподносить цветы, завернутые в целлофан.

Зарубежных гостей, приезжающих по приглашению фирмы или для ознакомления с ее деятельностью, глава фирмы должен встретить, проводить и приветствовать на торжественном приеме. Остальное время гостями могут заниматься другие сотрудники фирмы.

Формы приветствия в мире чрезвычайно разнообразны. Однако международный этикет приветствий, по существу, одинаков и основывается на следующих правилах:

* мужчина приветствует женщину первый, хотя в Англии эта привилегия принадлежит женщинам;

* младший по возрасту первый приветствует старшего; младшая по возрасту женщина — старшую, а также мужчину, который намного старше ее;

* младший по должности сотрудник приветствует старшего, член делегации — руководителя делегации своей и зарубежной.

Не ждите, пока вас будут приветствовать, лучше следовать правилу, которое содержится в уставах некоторых армий зарубежных стран: из двух офицеров с одинаковым званием первым здоровается тот, кто более вежлив и воспитан.

Представляют человека, ранее неизвестного, вновь прибывшего — собравшимся, мужчину — женщине, менее известного — занимающему более высокое служебное положение, и т. д.

Во время представления людей старшего возраста обычно называют их титулы и звания. Это имеет место и на официальном мероприятии при представлении присутствующих.

Во время представления не благодарят, а лишь приветствуют друг друга и обмениваются рукопожатиями. Мужчинам рекомендуется это делать всегда, а женщинам — по обоюдному согласию.

Когда мужчину представляют женщине, то руку первой подает женщина. Тот же приоритет принадлежит и более пожилым людям. Старшая по возрасту женщина подает руку младшей, руководитель — подчиненному и т. п.

Если встречаются супружеские пары, то сначала женщины здороваются друг с другом, затем мужчины приветствуют женщин и только после этого мужчины приветствуют друг друга. Женщина представляется супружеской паре первой.

Если приветствие сопровождается рукопожатием, то мужчина, здороваясь, всегда снимает перчатку с правой руки, а женщина — только если на руке вязаная варежка или толстая меховая перчатка. Если при встрече одна из двух женщин обнажила руку для рукопожатия, то другая должна последовать ее примеру.

В западноевропейских странах при обращении друг к другу принято присоединять к имени звание или должность: профессор Мориарти, доктор Ватсон и т. д. Причем в отличие от нашей страны такие звания, как «доктор» или «профессор», могут означать лишь принадлежность данного лица к творческой профессии, совсем необязательно, что у него действительно есть такое звание. В Австрии обращение «господин доктор» применяется по отношению к медикам, докторам наук, актерам, музыкантам. В США и Англии любого преподавателя могут назвать профессором. В большинстве стран можно обращаться к людям без упоминания фамилий: господин мэр, господин доктор. Исключением

является Германия, где фамилия присоединяется: герр доктор Шульц. Женщин могут называть по званию мужа. В Австрии выражение «фрау профессор» означает, что у нее муж — преподаватель университета.

РАССАДКА ПО АВТОМОБИЛЯМ

После взаимных представлений и приветствий хозяева и гости рассаживаются по автомобилям и отправляются к месту проживания прибывшей делегации.

В международной протокольной практике места в автомобилях делятся на почетные и менее почетные. Первым почетным местом является место на заднем сидении справа по ходу движения автомобиля.

Машина подается таким образом, чтобы правая дверца была обращена к тротуару. Первым садится и выходит пассажир, занимающий наиболее почетное место. Если условия не позволяют подать автомашину правой стороной к тротуару, пассажир, занимающий наиболее почетное место, садится через левую дверцу; остальные также через левую дверцу. По прибытии автомобиль паркуется таким образом, чтобы выход был с правой стороны.

Если в качестве транспорта используется такси, то нарушением протокола считается предложение почетному гостю сесть на переднее место рядом с водителем. Если используется личный автомобиль и водитель — встречающий член делегации, то тогда самым почетным местом для гостей будет место рядом с ним.

Перед тем как ваши гости сядут в автомобиль или захотят выйти из него, необходимо открыть им дверцу, а затем закрыть ее за ними. Эта обязанность лежит на членах встречающей делегации и в зависимости от рассадки по автомобилям может лежать и на водителе, и на переводчике, и на одном из сопровождающих лиц.

Итак, мы подъехали к гостинице, где будут жить наши гости во время их визита. Заказывая места в гостинице для гостей, надо заранее поинтересоваться, сколько ожидается мужчин, сколько женщин и есть ли среди них супружеские пары. Необходимо также заблаговременно решить вопрос о том, кто будет платить за номер — приглашающая сторона или сами гости. Это же касается и приобретения билетов

на увеселительные мероприятия, если в гостинице существует этот вид услуг.

Теперь как вежливые хозяева мы должны убедиться в том, что размещение гостей проходит нормально. Но как сделать это в наиболее тактичной форме?

Оставить гостей у входа в гостиницу невежливо — вдруг у них возникнут какие-то вопросы при оформлении документов. Провожать гостей до их номеров также неудобно, поскольку своими действиями вы вынуждаете гостеприимного человека пригласить вас на чашку чая или кофе, а он к этому в данный момент совершенно не готов. Лучше всего попрощаться с гостями в вестибюле гостиницы, договорившись с ними о визите вежливости (протокольном визите).

ВИЗИТ ВЕЖЛИВОСТИ

В соответствии с общепринятой практикой, прежде чем начать деловую часть своего визита, почетный гость (глава прибывшей делегации) наносит визит вежливости принимающей стороне. Необходимость в протокольном визите объясняется и тем, что главы делегаций должны еще раз уточнить программу пребывания, внести какие-либо коррективы в нее, если это необходимо.

Окончательное право выбора времени и места встречи остается за гостями. Обычно такие встречи происходят в помещении принимающей организации.

В назначенное время гостей в вестибюле встречает секретарь или помощник, который проводит их к руководству учреждения. Руководители принимающей организации только в исключительных случаях, когда приезжают особо почетные гости, могут сами их встретить.

В кабинете руководителя желательно иметь место, специально отведенное для приема гостей. Наличие дивана и мягких кресел вокруг журнального столика позволяет усадить гостя в соответствии с протокольными требованиями. Почетное место для гостя — диван. Принимающий садится в кресло, стоящее с левой стороны от дивана, так, чтобы гость оказался по правую руку. Если же гость и принимающее его лицо садятся вместе на диван, то таким образом, чтобы гость оказался опять-таки по правую руку от хозяина.

Гость садится только после того, как сел хозяин кабинета. Если гость прибыл с дамой, то на самом почетном месте на диване по правую руку от хозяина кабинета будет сидеть дама, а на втором почетном месте — по левую руку — главный гость. Переводчик сидит произвольно. Не следует принимать гостей, сидя за письменным столом или во главе стола, а также усаживать гостей напротив окон, которые выходят на солнечную сторону. Это создает атмосферу определенного неравенства сторон и может быть расценено как неуважение.

Поскольку протокольный визит должен длиться 20—30 минут, то уже через 5—7 минут может быть подано угощение: чай, кофе, фрукты, конфеты, печенье и т. д. Спиртные напитки не подаются.

Инициатива в ведении беседы находится у принимающей стороны. Инициатива ухода с приема — за гостями. Знаком окончания аудиенции может послужить и длинная пауза в беседе.

После окончания визита принимающая сторона провожает гостей до коридора, лифта или лестничной площадки. Следующая их встреча состоится уже за столом переговоров.

ПРОТОКОЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ

Необходимость решения протокольных вопросов возникает в ходе подготовки к переговорам, когда происходит формирование делегации, определение места и времени проведения переговоров, подготавливается необходимое помещение и т. д.

Формирование делегации предполагает определение ее количественного и персонального состава, а также назначение главы делегации. Руководство фирмы составляет списки сотрудников учреждения, допущенных к участию в переговорах и к ведению самих переговоров. Из них затем формируется делегация. При формировании делегации на двусторонних переговорах, как правило, исходят из примерного равенства их численного состава. Принцип равенства относится и к уровню представительства на переговорах.

Язык, на котором планируется проведение переговоров, определяется по договоренности сторон. Им может быть язык как одной из сторон, так и третьей стороны. Место и

время встречи устанавливаются по взаимной договоренности ее участников. При этом ни одна из сторон не должна навязывать другой свое предложение о месте и времени встречи. Особенно это относится к инициатору встречи, который хотя и может ненавязчиво сообщить удобное для него время и место встречи, но окончательное решение необходимо оставить за приглашенной стороной.

При изменении времени переговоров или переносе их на другие дни необходимо известить всех участников переговоров.

Местом встречи может быть служебное помещение одного из участников или же нейтральная территория.

Предмет встречи желательно оговорить заранее, чтобы стороны могли подготовиться, подобрать и изучить необходимые документы и т. д.

Встречи, особенно с официальными представителями, желательно проводить в специально подготовленных помещениях.

На столах не должно быть никаких лишних документов. На них могут лежать блокноты, карандаши, спички, сигареты, стоять пепельницы (в данном помещении разрешается курить), бутылки с минеральной водой и фужеры (перевернутые — признак того, что их не использовали), а также цветы в низких вазах. В зависимости от формы стола они располагаются или в центре, или по его краям.

Встречающий иностранную делегацию у подъезда, в вестибюле фирмы не должен быть членом принимающей делегации. Им может быть работник протокольного отдела, секретарь учреждения и т. д. Он провожает делегацию до помещения, где будут проходить переговоры. Сама принимающая делегация в полном составе находится в этом помещении.

Если переговоры продолжительные, то в перерыве может быть подано угощение: чай, кофе, бутерброды, фрукты и т. д. Желательно угощение гостей организовывать в отдельном помещении. Если это невозможно, угощение вносят в помещение, где ведутся переговоры. Угощение ставится персонально только перед главами делегаций. Остальные обслуживают себя сами.

РАССАДКА ЗА СТОЛОМ ПЕРЕГОВОРОВ

Рассаживать участников переговоров за столом, за которым ведутся переговоры, следует в соответствии с общепринятыми правилами и с учетом рангов и служебного положения.

Существует несколько вариантов рассадки за столом переговоров. Главы делегаций могут сидеть во главе стола (переводчики находятся сбоку), а далее за столом располагаются остальные члены делегации по рангам.

Чаще используется другой вариант: главы делегаций сидят по центру стола друг напротив друга, рядом с ними находятся переводчики и далее члены делегаций по рангам.

Если в переговорах участвуют три и более стороны, то они рассаживаются по алфавиту по часовой стрелке вокруг круглого или прямоугольного стола. Председательствуют по очереди по алфавиту или на первом заседании председательствует хозяин, а далее по алфавиту.

ЗАПИСЬ БЕСЕДЫ

По существующим правилам после окончания переговоров назначенный участник переговоров или сам руководитель фирмы (если он сам вел переговоры) составляют подробную запись беседы. В ней фиксируются следующие данные: название инофирмы; страна; место, дата, время начала переговоров; участники переговоров (фамилии и должности) как с российской, так и с зарубежной стороны; основные обсуждавшиеся вопросы; мнения сторон по обсуждавшимся вопросам; достигнутая договоренность или позиция сторон по разногласиям; запись о вручении каких-либо документов или копий этих документов.

Запись беседы имеет большое значение, поскольку на практике часто приходится прибегать к записям бесед как к источнику информации по тому или иному вопросу. Поэтому рекомендуется запись беседы оформить сразу или на следующий день. Кроме того, вопросы, обсуждавшиеся на переговорах с зарубежными партнерами, могут представлять интерес и для других ведомств и организаций.

РАЗГОВОР ПО ТЕЛЕФОНУ С ОФИЦИАЛЬНЫМИ ЛИЦАМИ

При решении деловых вопросов в ряде случаев договоренность может быть достигнута и по телефону.

Если при разговоре по телефону обсуждались деловые вопросы по существу, то необходимо составить запись беседы.Если в результате разговора достигнута договоренность, то непременно следует тотчас послать собеседнику письмо, в котором подтвердить достигнутую по телефону договоренность или отразить высказанное мнение сторон по обсуждавшемуся вопросу.

В российских фирмах и организациях, имеющих дела с иностранцами, как правило, ведутся журналы учета телефонных разговоров с представителями инофирм и представительств. В них фиксируется: по чьей инициативе состоялся телефонный разговор, его продолжительность, содержание разговора.

НЕТ СЕРВИСА — НЕТ УСПЕХА

О принципах современного сервиса, его видах, организации, проблемах и тенденциях рассказывается в книге Д. И. БАРКАНА «Маркетинг для всех», выдержки из которой предлагаем.

ПРИНЦИПЫ СОВРЕМЕННОГО СЕРВИСА

Обязательность предложения. Фирма, выпускающая изделия, которые требуют сервиса, и не предлагающая никаких его форм потребителю, в условиях рынка обречена на поражение в конкурентной борьбе.

Необязательность использования. Фирма не должна навязывать клиенту сервис: решение покупателя должно быть абсолютно свободным.

Эластичность. Пакет сервисных мероприятий фирмы может быть достаточно широк: от минимально необходимых до максимально целесообразных. При этом фирма должна быть готова проконсультировать покупателя, и это тоже форма сервиса.

Удобство. Грамотный маркетинг предполагает предоставление сервиса в том месте, в такое время и в такой форме, которые устраивают покупателя.

Техническая адекватность. Если технический уровень оборудования и технологии сервиса не будет адекватен производственному, трудно, видимо, рассчитывать и на необходимое качество сервиса.

Разумная ценовая политика. Это, пожалуй, самый деликатный вопрос современного маркетинга, да и рыночной стратегии фирмы в целом. Скажем, еще в недалеком прошлом многие фирмы видели в сервисе мощный и, как им казалось, не очень заметный для потребителя источник дополнительной прибыли. Близорукость этой политики наглядно подтвердила рыночная практика. Сегодня идею ценообразования в области сервиса можно выразить так: сервис должен быть не столько источником дополнительной прибыли, сколько стимулом для приобретения товаров именно этой фирмы и инструментом укрепления доверия покупателей к ней.

Заканчивая разговор о принципах сервиса, вспомним о рыночной этике. Ведь фирма и клиент в сервисе — партнеры, а очень многие вещи в этой области трудно поддаются формальному контролю. И вряд ли можно даже при самой современной технике и организации уследить, все ли делает по инструкции владелец трактора и действительно ли весь объем профилактических работ осуществил механик фирмы. Здесь помогает только этика, в основе которой лежит честность по отношению к партнеру.

ВИДЫ СЕРВИСА ПО ВРЕМЕНИ ЕГО ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ

Предпродажный сервис предполагает подготовку товара к покупке и эксплуатации и максимальное облегчение торговому персоналу его сбыта, а покупателю — его приобретения. Этот вид сервиса может осуществляться как работниками фирмы, так и работниками торговли, либо ими совместно. Сотрудник фирмы (коммерческий инженер) может обучить продавцов всем операциям предпродажного сервиса (грамотная распаковка товара, проверка и подготовка к работе), а за собой оставит наиболее ответственный момент — первый контакт с будущим пользователем и его

обучение на месте продажи. Возможны обратные варианты, а также смешанные.

Гарантийный сервис включает весь комплекс услуг, осуществляемых фирмой, как правило, бесплатно, в начальный период эксплуатации товара потребителем.

Гарантийное обслуживание может быть по-разному организовано и осуществляться на основе разных принципов. Так, возможно проведение периодических профилактических осмотров техники и «штатных» операций обслуживания (смазка, регулировка, подтяжка и т. д.). Для приборов и аппаратуры нередко все это дополняется принципом «замена по наработке», когда по истечении определенного срока работы меняются узлы и детали (независимо от их состояния). Наконец, для многих видов бытовой техники действует принцип «обращение при отказе», т. е. ремонт только при выходе из строя.

Послегарантийный сервис осуществляется по особому соглашению и может охватывать весь срок жизни товара у потребителя. Собственно, от самого факта «послегарантийности» содержание и принципы сервиса почти не меняются, и для него вполне справедливо все то, что говорилось выше. Другое дело — оплата; это тот момент, где следует чаще вспоминать о разумной ценовой политике.

ОРГАНИЗАЦИЯ СЕРВИСА

Как бы ни были разнообразны варианты организационных решений, они должны однозначно отвечать на вопросы: кто? что? где? когда? как? почему? — т. е. на вопросы, ради которых и существует любая разумная организация. Дав краткие ответы на них, получим варианты организационных решений.

Кто обслуживает? Как правило, крупные фирмы имеют собственную службу сервиса либо кооперируются с другими на паевых началах. Нередко сервис берет на себя служба сбыта фирмы. Сервис осуществляют и самостоятельные фирмы, и в этой огромной и растущей сфере их тысячи. И наконец, в этой роли может выступать сам покупатель при соответствующей помощи фирмы.

Конечно, и внутри самой фирмы службе сервиса требуется немалая помощь других подразделений, особенно в условиях

роста объемов «интеллектуального сервиса». Опытный дилер хорошо продает автомобиль, а при необходимости поможет и обслужить его, но выполнить для клиента полный расчет будущих эксплуатационных затрат (а эту услугу сегодня предоставляют некоторые автомобилестроительные фирмы) могут только специалисты других служб фирмы.

Где осуществляется сервис? Это зависит от структуры службы сервиса. И, конечно, в начале «цепочки» лежит структура сбыта. Понятно, что фирма, сбывающая свою продукцию на всех континентах, должна иметь и соответствующую сеть сервисных центров. Наоборот, локальный сбыт иногда позволяет осуществлять сервис в отдельной мастерской в составе основного производства.

Срывы в сервисе больно ударяют по престижу фирмы вообще и по сбыту ее товаров в частности. Поэтому, когда в фирменных гарантиях четко указывается, что любая неполадка устраняется в течение 72 часов, то:

а) фирма может создать массу разбросанных по всему миру небольших сервисных центров;

б) может создать мощные центры в столицах и наиболее крупных городах-потребителях ее товаров и обеспечить их, скажем, постоянно готовым воздушным транспортом;

в) может заключить в той или иной стране соглашение с местными сервисными фирмами и т. д.

Как организовать обслуживание? В современном сервисе ответы на этот важнейший вопрос дают «стандарты обслуживания». Это организационно-инструктивные и отчасти методические документы, разрабатываемые совместно системотехниками, специалистами сервиса и экономистами фирмы. В них отражены требования к целям, организации, технологии и обеспечению отдельных видов сервисных работ, выполнение которых гарантирует высокую степень удовлетворенности покупателя. У документа многоцелевое назначение, поскольку он одновременно выступает и как рабочая инструкция, и как контрольно-оценочный материал и даже как мини-учебник для начинающих работников. Система таких стандартов и формирует основу качественного сервиса.

ПРОБЛЕМЫ СЕРВИСА

Прежде всего — это кадры. Нужен особый тип работника — высококвалифицированного универсала с неординарными психологическими, личностными свойствами: ведь речь идет о постоянном контакте с потребителями.

Далее — технология. Провозглашенный выше принцип адекватности требует разработки и внедрения особого типа технологии и оборудования для сервисных центров.

И наконец, проблема запчастей и их оптимальных запасов. Цель здесь одна: по возможности сократить для фирм те средства, которые омертвлены в таких запасах. Эта проблема тесно связана с принципами организации обслуживания («плановый ремонт», «ремонт по состоянию», «обращение по отказу»), с качеством и долговечностью работы узлов и деталей, с возможностями фирменного транспорта. Есть хорошо отработанные математические методы решения таких задач.

ТЕНДЕНЦИИ СОВРЕМЕННОГО СЕРВИСА

Помочь потребителю уже после того, как товар куплен, — значит продлить свои связи с ним до следующей покупки. Но феномен технологического пакета развивался параллельно, и его центральная идея состоит в максимизации удобств потребителя при использовании товара. Одно из этих удобств, причем во многих случаях основное, — обеспечение качественной, бесперебойной и высокоэффективной эксплуатации товара. Это задача сервиса, и в этом качестве она органически входит в технологический пакет. Но, с другой стороны, многие элементы технологического пакета ориентированы и на эффективность эксплуатации и, следовательно, входят в сервис.

Слияние двух этих подходов на новом витке развития технической культуры и рыночных возможностей породило феномен, смысл которого можно выразить так: «Вы говорите нам о своей проблеме, а мы делаем все остальное» (кстати, во многих случаях уточняем и саму проблему). Вот в этом подходе уже органически слились товар, технологический пакет, сбыт и сервис, комплексно решающие проблему потребителя.

Подготовил Е. БЕКЕТОВ

КТО НЕ ПЬЕТ ШАМПАНСКОГО

Настает время для создания новых предприятий. Для инженеров-электроников это призыв превратить плодотворную идею в изделие. Рисковые капиталовложения исчисляются миллиардами долларов. Компании, осуществляющие рисковые капиталовложения, финансируют начинающие фирмы, готовящиеся к выпуску изделий высокой технической сложности.

В новые технологии имеет смысл вкладывать капиталы. Условие для начальных инвестиций — фирма должна убедить вкладчика, что располагает собственной технологией. Устанавливаются соответствующие обоюдным требованиям сроки; тем не менее, если они не будут соблюдаться, финансирование автоматически НЕ прекращается.

На втором этапе определяются строгие рамки, отрабатывается подробный бизнес — план, который включает:

— анализ соответствующего сектора рынка и оценку потенциала конкурентов;

— план поставки на рынок новых изделий;

— стратегию цен и возможные каналы сбыта;

— методы организации производства, сбыта и прямых продаж с указанием потенциальных заказчиков;

— детально разработанные финансовые планы;

— рабочую модель процесса.

Новизна изделия, преимущества, обеспечивающие доминирование на сложившемся рынке, оправдывают риск. В изделия, повторяющие чьи-то разработки, инвесторы не будут вкладывать капиталы, если это сопряжено с риском. Однако наиболее важным фактором является уровень организации и административного управления на будущем предприятии.

Лучше иметь дело с заурядной идеей, за реализацию которой берутся первоклассные специалисты, чем с превосходными замыслами и менее компетентными их исполнителями. Но все же главное — чтобы идея имела свою «изюминку».

Немалое значение имеет и размер той доли рынка, которую смогла бы контролировать финансируемая компания.

Получатель фондов должен быть готов разделить с инвестором привилегии в отношении управления делами своей фирмы.

На следующем этапе молодая фирма получает в свое распоряжение средства, образующие ее текущие активы и оборотный капитал. После этого вкладчики аннулируют свои обязательства, фирма же выпускает свои акции или идет с молотка.

Подготовлено на основе: Электроника, 1983, т. 56/15. С. 89.



ИЗБРАННЫЕ МЕСТА ИЗ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ВНЕСЛУЖЕБНОГО ПОЛЬЗОВАНИЯ

А. А. ГУРЕВИЧ,
Киев

НЕСКОЛЬКО ТЕПЛЫХ СЛОВ О СЕБЕ

К величайшему нашему с тобой стыду, читатель, в первых распечатках экстракций из моих раздумий начисто отсутствовали серьезные материалы, связанные с личностью автора и его вкладом в решение проблем защиты от окружающей среды. Тем самым редакция как бы проигнорировала устав научного товарищества, хотя, возможно, и без запланированного умысла. Дабы посему ликвидировать в какой-то степени образовавшийся провал в информационном обеспечении дедуктивно-индуктивных потребностей читающей публики, ниже приводится краткая автобиографическая справка.

Итак, родились мы на рассвете застоя, то бишь 15 января 1966 г. Место рождения — знаменитая киевская Шулявка, что примерно соответствует не менее знаменитой одесской Молдаванке. Социальное происхождение — из бывших: мать — бывшая колхозница, отец — бывший рабочий. Национальность, стало быть, — серпасто-молоткастая, что, несомненно, свидетельствует о новой исторической общности.

Как все бывшие простые советские люди, прошел через тернии детского комбината, средней неспециализированной школы и высшего беспартийного вечернего образования. После краткой специальной переподготовки был направлен в распоряжение ГЛАВКОКСа — главного управления по контролю окружающей среды, где и вырос в старшего ревизора с плавающим окладом. Само собою, не имею, не состоял, не привлекался, не участвовал, пока не награжден.

Что можно добавить к уже сказанному? Ну, во-первых, естественно, не единожды женат, имеется, насколько мне известно, 1 (одна) несовершеннолетняя дочь. Во-вторых, свободно владею русскоязычным лексиконом, остальные предметы бытового обслуживания (телевизор, холодильник) взяты в аренду у государства.

Теперь об основном хобби. Сочинительством занимаемся со школьных лет. Первый запомнившийся опыт в указанном направлении — «Мой любимый литературный герой». Поскольку постольку таковым оказался Василий Иванович в содружестве со своими верными сподвижниками, получил за свой первый рукописный акт «неуд», а также запись в дневнике о необходимости обратить особое внимание родителей на негатив уличного окружения.

Вот эта запись, по всей видимости, и определила нашу последующую судьбу. Во всяком случае, в дальнейшем судьба моя была в основном посвящена обнаружению эффективных способов защиты от вредного в том или ином контексте окружения. Одним из таковых способов оказалось перманентное политпросвещение, которое с переходом на рельсы перестройки резко деидеологизировалось, пока окончательно не трансформировалось в светлый образ либерализации, приватизации и демонополизации. Итак...

ПОЛИТПРОСВЕЩЕНИЕ

* Демократизация, дорогие сограждане, есмь процесс перестройки командно-административной системы в командно-демократическую.
* Буде пятиконечную звезду взять да и разрубить, в щепках обнаружим самые разнообразные наборы. Скажем, триколор плюс двуглавый орел, трезубец плюс желтизна в сочетании с голубизной, а еще беловежский треугольник плюс двурогий полумесяц.
* Три дела, однажды начатые, исключительно трудно бывает завершить: а) послеобеденный сон, б) анонимную записку, в) борьбу за суверенитет.
* Первая заповедь ответственного работника СНГ — разделяй и властвуй! Разделяй вышестоящее мнение и властвуй над нижестоящим.
* И все-таки единоначалие и единомыслие — две большие разницы.
* Политработник не должен бояться никакого нового назначения, ибо призван управлять не машинами, а людьми.
* Сверхзадача каждого политика — таким образом сыграть чью-то роль, чтобы все в нее поверили.
* Трезвые политики на улице не валяются!
* Интересно, задумывался ли великий Шекспир над феноменом многопартийности, создавая программную свою комедию «Много шума из ничего»?
* В свободном обществе здравого смысла каждый волен поднимать тост за собственное здравие.
* Коль скоро население добровольно отобрало вас для получения дефицитных товаров и услуг, можете смело полагать себя народным избранником.
* Полагаю, допускать к власти слуг и друзей народа следует не ближе, чем на пушечный выстрел «Авроры».
* Ежели для поиска скрытых резервов регулярно заводятся уголовные дела, дело социализма непобедимо.
* Можно застраховаться от стихийного бедствия, можно — от несчастного случая, но скажи, почтеннейший: где можно застраховаться от бдительного ока?

* **Социальная защищенность гарантирована прежде всего тем, кто достиг консенсуса со своим рэкетиром.**
* **Ежели нет в тебе таланта трибуна, не спеши зарывать свое самолюбие в подсобном помещении.**
* **Иногда правда — это святая ложь.**
* **Ежели политические анекдоты стали публицистическими, а бытовые анекдоты — художественными произведениями, значит, обновление охватило и словесность.**

СИЛЬНОЕ ЧУВСТВО

И. ИВАНЮК,
Москва

В городе областного подчинения строители построили новую поликлинику. Хотя «построили» — это сказано так, как в отчете говорится, а на деле строить бы ее еще и строить. Но срок вышел, деньги кончились, все премии выплатили. Пришла пора государственной комиссии поликлинику принимать.

Комиссия как будто и не против. Но ни с того ни с сего главный врач заупрямился. Видите ли, с крыши прямо над входом свисает кусок рубероида и немного заслоняет окно на пятом этаже, портит вид.

Ну ладно, пожаловался бы, что крыша течет, так ведь еще дождей и в помине не было. Можно было бы понять, если б он напирал на то, что лестничные марши кое-где без перил, в стенах дырки с кулак, паркет волнистый. Нет, этого как будто не замечает. А пока, говорит, фасад в порядок не приведете, акт не подпишу.

Начальник треста, товарищ Кубоярдов, здоровый такой, представительный мужчина, в обморок чуть не упал. Пригласил врача в кабинет пройти, где зрение будут проверять. Разуйте, мол, глаза, доктор: пола почти нет, а вы о каком-то рубероиде. Но тот ни в какую, видно, дело на принцип пошло.

Строители, в отличие от заказчика, привыкли со здоровыми людьми дело иметь и поэтому крепко обиделись. «Если бы с нами по-человечески, — сказал в сердцах Кубоярдов, — мы бы постепенно недоделки устранили. А раз так, то как знаете».

Кто-то акт подписал, кто-то не подписал, но это и неважно — город и так получил новый объект здравоохранения на 600 единиц.

Эти шестьсот единиц, ну, может, и не все, походили, походили в новую поликлинику, посмотрели на это все и написали письмо в редакцию газеты «Местная заря». Обратите, дескать, внимание: крыша течет, паркет и без того волнистый, без перил ходить по лестницам неудобно, особенно травмированным, а прямо над входом свисает кусок рубероида.

Письмо взяли и напечатали.

Больше всего задел строителей опять же кусок рубероида. И пошел у них такой разговор: «Что-то в последнее время эти писаки в газете

много себе позволять стали. А поскольку все теперь находятся в зоне критики, нет ли у них слабых мест?»

Слабое место нашлось. Корреспондент газеты, некто Тучкин, проживал в общежитии строительного треста, где ему в свое время была любезно предоставлена комната. Так он после этого ее и видел.

Медперсонал, кстати, в новой поликлинике начал работать тоже неважно. Говоря по-медицински — халатно. Их и понять можно: условий никаких. Почти совсем и не лечат. Поставят диагноз ОРЗ, выпишут аспирин — и все. А если уж строитель какой попадется...

Но строители в основном народ крепкий, весь день на свежем воздухе, трудятся физически. Так что больше другим перепадало. Ну, а клиент, который пару раз с температурой в приемной по три часа просидит, это уже, считай, потерянный для медицины человек. Короче говоря, эти другие написали письмо в «Местную зарю».

Письмо взяли и напечатали.

Хотя и говорят, что врачи на больных не обижаются, но тут обиделись. А обидевшись, пошли на крайние меры — напустили на редакцию санэпидемстанцию. По правде говоря, в этой редакции давно газом пахло. Взяли и закрыли ее. Где она теперь находится, никто толком не знает. Но газета по-прежнему выходит регулярно. Ничего себе такая, боевитая.

А строителей бессовестных врачиная обида все никак не берет. Но тут медикам, можно сказать, повезло. Ни с того, ни с сего повадился в поликлинику директор трубного завода. Чего его туда привело из спецлечебницы, никто не знает. Может, с главврачом вместе в школе учились или в детский сад ходили.

Прошло какое-то время, и то ли через укол, то ли воздушно-капельным, то ли еще каким путем, но передалась обида главного врача директору предприятия. Нешутейная обида. Стукнул он тогда кулаком по столу уже у себя в кабинете и изрек: «Не давать больше труб строителям». И не дали.

Те ставят свои коробки, как ни в чем не бывало, потом начинают везде траншеи копать. А класть-то в них нечего. Естественно, ни воды тебе, ни тепла в новом микрорайоне. Прямо как в городской бане.

Вызвал тогда к себе товарищ Кубоярдов своего юриста и спросил без обиняков: «Чем мы можем ущемить этих трубчатых? Может быть, штрафными санкциями?» «Наши штрафные санкции для них все равно, что слону лестница», — честно ответил тот. «А что же мы тогда можем?» — вскипел Кубоярдов. «Можем обидеться», — вздохнул служитель законности.

А обида — это очень сильное чувство. Раньше строители хоть месячники проводили и за качество боролись, а теперь совсем бороться перестали. Их, между прочим, за это почти никто и не ругал. Да и как ругать-то, трудности ведь объективные.

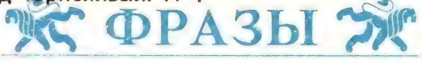
Все бы ничего, но тут, как назло, обиделись водители автобусов и троллейбусов. Говорят: неудобно ездить по этим траншеям, которые строители по всему городу нарыли.

И обида, главное, какая-то особенная, по-своему проявляется: кассовые автоматы стали переделывать, чтобы те билеты покороче отрезали. А то и вовсе билетов не дают или двери перед самым носом у пассажиров закрывают.

Вот это уже почему-то многих задело, и начали обижаться все подряд. Даже коммунальщики и сантехники, на что народ терпеливый. А когда обида дошла до дворников и тех, кто делает шагающие экскаваторы, впору стало задуматься: как же это так, из-за какого-то куска рубероида такая катавасия?..

Так вот в этом городе и живут. Все критикуют друг друга, обижаются сильно. Плоховато, в общем, живут.

Как будто Богом обиженные.



* Наибольшим успехом в нашей экономике пользуются программы по ее спасению.

*Сверхнаивность: судить о живых людях по анкетам, а о мертвых — по некрологам.

* Родиться первого апреля — это несерьезно.

* Новый герб: двуглавый орел с серпом и молотом.

Б. ДУЭЛЬ, Санкт-Петербург

* — Да не нужен мне ваш хваленый Запад — отправьте в Японию!

* Минздрав предупреждает: лечить нечем!

* Сколько ям еще не вырыто другим!

* Заслуженный человек: всю жизнь провел в льготных очередях.

* Высшая категория трудности — спуск с вершины славы.

С. ПУГАЧЕВ, Санкт-Петербург

Номер готовили: Е. А. Бекетов, Т. М. Бойко, Г. М. Жвакина, Т. С. Иванова, И. А. Самахова, Г. М. Чеверда М. Е. Хенкин. Художественный редактор И. В. Сокол. Художники: Н. В. Олешко, И. В. Сокол. Зав. редакцией З. Г. Баглай. Корректор Н. В. Молина. Обложка И. В. Сокола.

Адрес редакции: 630090 Новосибирск, пр. Академика Лаврентьева, 17.
Тел.: (8-383-2) 35-67-83; тел. в Москве: (8-095) 125-72-51.

Подписано к печати 31.12.92. Формат 84x108 1/32. Бумага типографская № 2. Офсетная печать. Усл. печ. л. 11,8. Усл. кр.-отт. 19,15. Уч.-изд. л. 10,9. Тираж 22024. Заказ 492.
Ордена Трудового Красного Знамени ВО "Наука", Сибирская издательская фирма.
630099 Новосибирск, Советская, 18.
Новосибирская типография № 4 ВО „Наука",
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.
Издатель: СИБИРСКАЯ ИЗДАТЕЛЬСКАЯ ФИРМА ВО «НАУКА», НОВОСИБИРСК

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

«ПЕРСОНАЛ» -

ЭТО НАСТОЛЬНАЯ КНИГА ДЛЯ ВСЕХ, КТО РАБОТАЕТ С ЛЮДЬМИ

Журнал «Персонал» — уникальное периодическое издание, выпускаемое с 1991 г. Межрегиональным заочным университетом управления персоналом (МЗУУП) для самого широкого круга специалистов, предпринимателей, менеджеров. Среди тысяч наших подписчиков — правительства независимых государств, министерства и ведомства, научные и учебные центры, различные ассоциации и концерны, крупные и малые предприятия и фирмы.

«ПЕРСОНАЛ» — это:

* новейшая теория и практика кадрового менеджмента
* психологические и социологические методики, тесты и методы
* современная педагогика и организация непрерывного образования
* юридические комментарии и нормативные акты
* эффективные персонал-технологии и деловые игры

ЭТО ВСЕ О РАБОТЕ С ПЕРСОНАЛОМ!

Периодичность журнала — 4 выпуска в год (обьем каждого номера около 160 стр., иллюстрирован, выполнен способом компьютерной верстки, печать — офсетная).

Стоимость подписки — 750 руб. (с учетом НДС и почтовых расходов).

Заказы высылаются вместе с копией платежного поручения (или перевода) по адресу: 252039 Киев, ул. Фрометовская, 2, МЗУУП, «Персонал».

Наш р/с 609091 в ОПЕРУ при Укрсоцбанке Киева, МФО 300023 (почтовый индекс банка 252006).
Телефоны: (044) 264-72-56, 264-52-54, 267-73-12 (бухгалтерия)

«ПЕРСОНАЛ» — ГОТОВАЯ ФОРМУЛА КАДРОВОГО УСПЕХА!


ЭКО
1/1993